



11

EL SECTOR DE LA  
PESCA EN GALICIA

# 11. EL SECTOR DE LA PESCA EN GALICIA

## 11.1 Introducción

El sector pesquero siempre ha tenido un peso muy importante en Galicia, sobre todo si tenemos en cuenta factores socioeconómicos como el empleo y el desarrollo económico en entornos rurales y litorales alejados de grandes ciudades, y, por lo tanto, con peores condiciones de atracción de inversiones empresariales.

Se trata de un sector empresarial muy diverso en actividades, ya que incluye:

- La pesca extractiva:
  - Pesca artesanal (incl. marisqueo)
  - Litoral
  - Altura y gran altura
- La acuicultura:
  - Continental
  - Marina
- La industria transformadora de productos pesqueros:
  - Procesado de pescados, crustáceos y moluscos
  - Fabricación de conservas de pescado
  - Comercio al por mayor de pescados
  - Almacenamiento. Frío industrial

Los datos recopilados en este estudio referentes al sector pesquero se proporcionan para el conjunto de todas las actividades que se acaban de mencionar, excepto que expresamente se haga algún tipo de indicación contraria, para examinar de forma pormenorizada alguna actividad del sector.

Actividades CNAE 2009 analizadas en el estudio	
<b>Grupo 03</b>	<b>Pesca y acuicultura</b>
0311	Pesca marina
0321	Acuicultura marina
0322	Acuicultura en agua dulce
<b>Grupo 102</b>	<b>Procesado y conservación de pescados, crustáceos y moluscos</b>
1021	Procesado de pescados, crustáceos y moluscos
1022	Fabricación de conservas de pescado
<b>Grupo 463</b>	<b>Comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco</b>
4638	Comercio al mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios
<b>Grupo 472</b>	<b>Comercio al por menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados</b>
4723	Comercio al por menor de pescados y mariscos
<b>Grupo 521</b>	<b>Depósito y almacenamiento</b>
5210	Depósito y almacenamiento*

Tabla 1. Fuente: Elaboración propia a partir de la Clasificación CNAE 2009

Todo este entramado empresarial merece ser estudiado en detalle para hacernos una idea de la situación actual del sector en Galicia y de su representatividad a nivel nacional, europeo e internacional. Posteriormente, hablaremos de las oportunidades de futuro que ofrece y las claves para que puedan ser aprovechadas por las empresas gallegas que trabajan en este sector.

Este informe se estructura en cinco apartados. En el primer apartado, se realiza un análisis del sector en Galicia y un pormenorizado estudio de los subsectores que lo conforman, aspecto clave para entender la importancia del sector pesquero en el contexto de la economía gallega. En el segundo apartado, se estudia la representatividad de Galicia a nivel nacional, europeo e internacional. En el tercer apartado, se desgranar los factores de competitividad que Galicia debe afrontar para fortalecer y mejorar su posición en el sector de la pesca. En el cuarto apartado, se esbozan algunas conclusiones y se realiza una reflexión sobre las recomendaciones al sector de cómo afrontar los retos futuros para mantener esta actividad tan importante en nuestra comunidad. El quinto apartado que finaliza este informe aporta las claves de futuro que destacados actores del sector han proporcionado mediante su visión sobre el pasado, presente y futuro de la pesca en Galicia.

Toda la información incluida en esta publicación ha sido obtenida de fuentes públicas elaboradas por organizaciones nacionales e internacionales. Dichas fuentes se mencionan a lo largo del texto. Igualmente, el servicio de información empresarial ARDÁN ha constituido una fuente de referencia para la caracterización del sector en Galicia y España.

## 11.2 Importancia del sector pesquero en Galicia

En este apartado se hará una valoración de la situación del sector pesquero gallego en su conjunto, haciendo referencia a datos socioeconómicos, para posteriormente pasar a realizar un análisis pormenorizado de las partes que lo integran.

En el aspecto socioeconómico, algunos indicadores que nos pueden dar una idea del peso del sector son: el volumen de facturación de las empresas del sector, las toneladas de productos pesqueros que se manejan, el PIB generado por el sector, el VAB (valor añadido bruto) y el empleo generado por el sector.

Comenzando el análisis con la producción del sector pesquero, las cifras globales del sector indican que en 2016 estaba compuesto por 3.742 empresas, un volumen de ingresos de 8.857,3 millones de euros y que dio empleo a 36.532 personas. Si atendemos únicamente a los datos analizados en los capítulos 2 y 3 de este informe, las 1.109 empresas que componen el sistema productivo, han generado un total de 16.131 empleos, un volumen de ingresos de 7.818 millones de euros y un valor añadido bruto de 1.030 millones de euros, lo que supone el 5,42% sobre el total de Galicia.

El VAB del sector pesquero se repartió como se muestra en el siguiente gráfico, teniendo en cuenta los distintos subsectores:

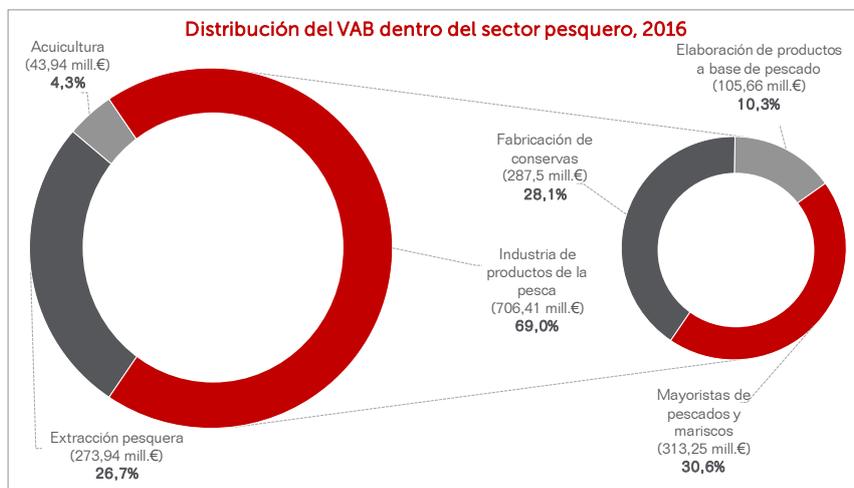


Figura 1. Fuente: Elaboración propia a partir de datos sectoriales de ARDÁN 2016

La industria transformadora (que incluye el procesado de pescados, crustáceos y mariscos, la fabricación de conservas de pescado, el comercio al por mayor de pescados y el frío industrial) lidera de forma contundente el sector pesquero en términos económicos suponiendo el 88% del valor económico por nivel de ingresos y el 58% del volumen de producto vendido en toneladas.

Sin embargo, la pesca extractiva y la acuicultura juegan un papel socioeconómico muy importante en Galicia, vertebrando todo el territorio gallego a través del empleo de más de 21.000 trabajadores. Para el cálculo de esta cifra de empleo se han tenido en cuenta tanto a todas aquellas personas que trabajan por cuenta ajena, como al gran número de trabajadores en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. La figura del trabajador autónomo está muy presente en los artes menores, marisqueo y bateas, y en gran medida sustentan la economía de numerosas comarcas gallegas, dependientes económicamente de la pesca y acuicultura. También debemos señalar que los artes menores y el marisqueo generan en dichas comarcas, gran parte del empleo femenino de baja cualificación en dichas comarcas.

Por otro lado, es en el entorno de las grandes ciudades o grandes núcleos de población, donde se ubica el empleo más vinculado a las flotas de litoral, altura y gran altura, que operan básicamente en los puertos de interés general, salvo excepciones como A Guarda, Ribeira, Celeiro y Burela.

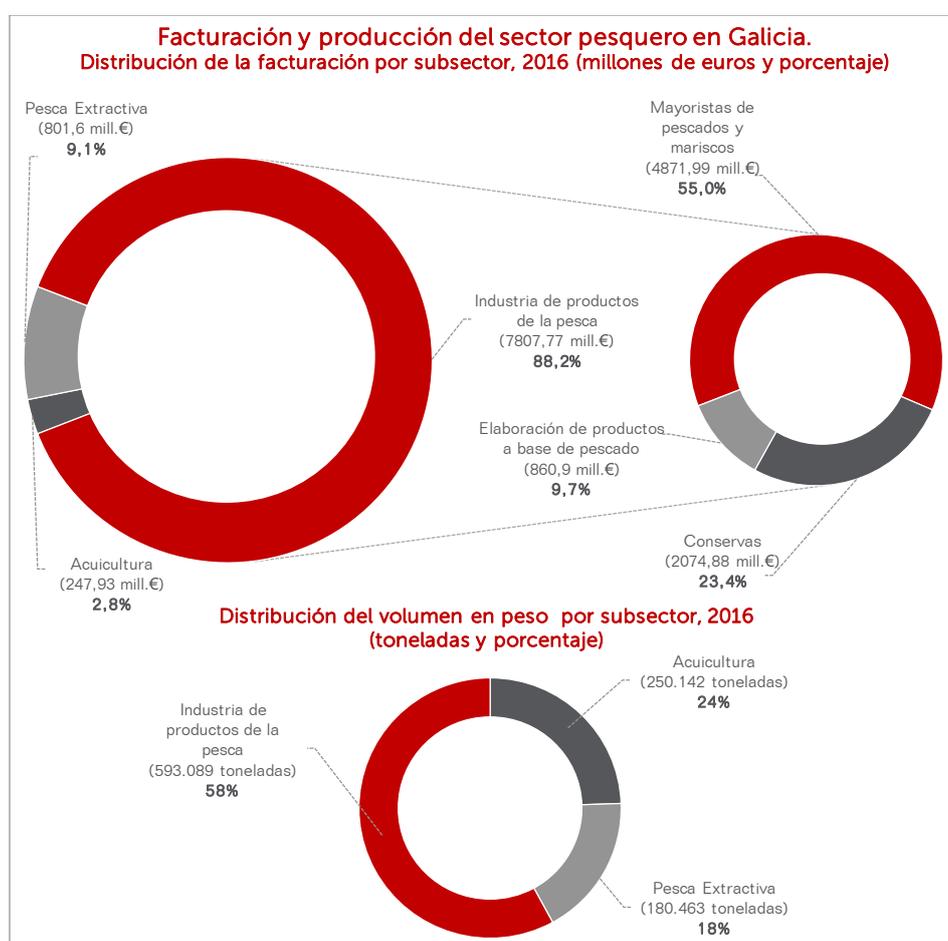


Figura 2. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ARDÁN y Xunta de Galicia. Consellería do Medio Rural e do Mar: "Enquisa sobre a poboación ocupada nos sectores da pesca e da acuicultura mariña en Galicia. Ocupesca", Pesca de Galicia.

En términos de Producto Interior Bruto (PIB) el sector pesquero representó en 2015 un 1,9 % del PIB de la comunidad autónoma<sup>1</sup>. A continuación, se muestra la evolución del peso en el PIB del sector pesquero del año 2011 al año 2015, donde se observa cómo se mantiene siempre en torno al 2%, variando como máximo en un 0,2%, por lo que actualmente el sector de la pesca se encuentra en una situación económica estable.

<sup>1</sup> Instituto Galego de Estatística (IGE), 2015.

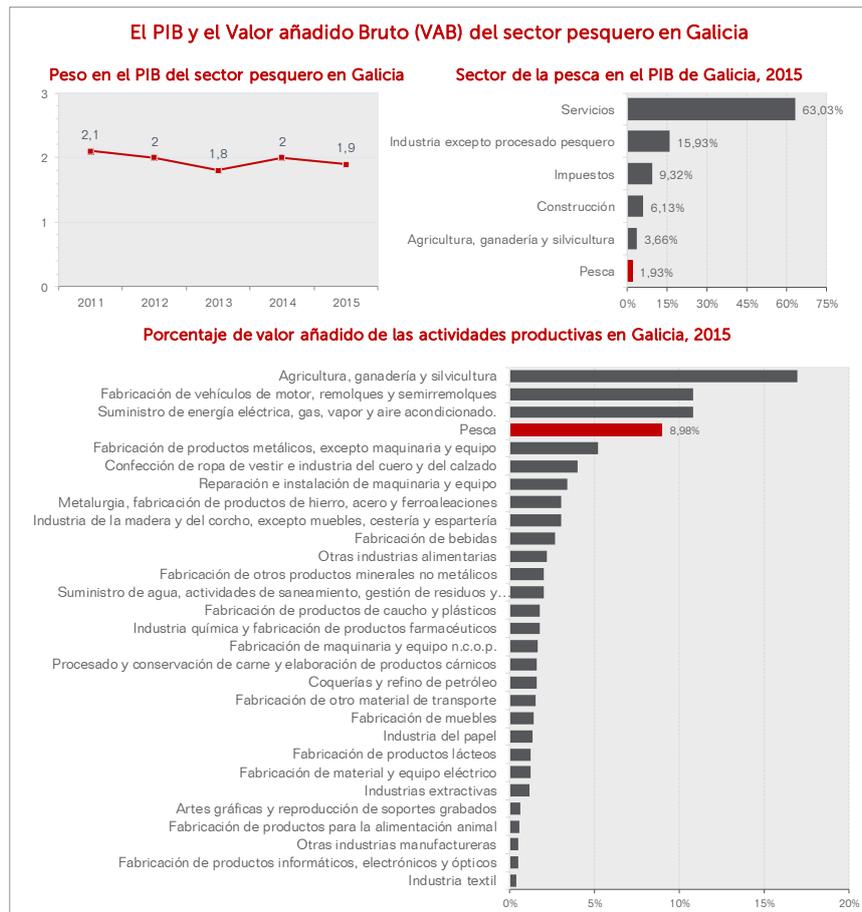


Figura 3. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Galego de Estatística (IGE)

Como se aprecia en el gráfico de la parte superior, el sector pesquero en Galicia ocupa un puesto modesto en términos de valor añadido dentro de la economía gallega, altamente dependiente de las actividades del sector servicios.

Pero en cuanto a los sectores productivos de Galicia, el sector de la pesca representa en torno al 9% (Figura 3). En este subconjunto de actividades productivas del sector primario y secundario, en cuyo contexto se encuentra el sector de la pesca, éste se sitúa como el cuarto sector con mayor presencia en la economía gallega, solo superado por el sector de la agricultura, ganadería y silvicultura, generación de energía eléctrica y la industria del automóvil.

En cuanto a la situación del empleo, el sector pesquero proporciona 36.532 empleos en Galicia, lo que nos da una idea del número de familias que dependen de la actividad pesquera. Las actividades que generan más empleos dentro del sector, son las de la pesca extractiva y la acuicultura, que suponen más de la mitad de todo el empleo generado en el sector.

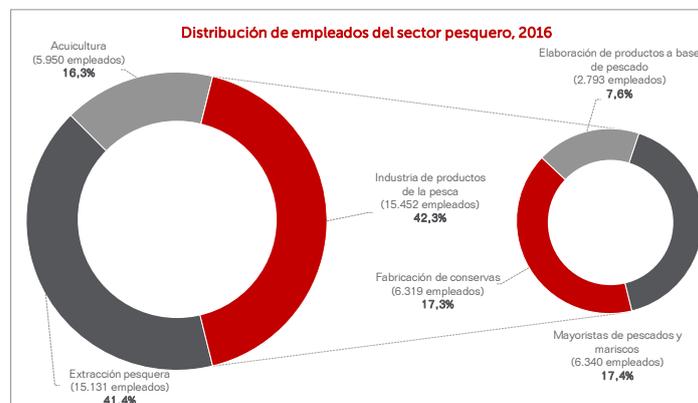


Figura 4. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ARDÁN 2016 y Xunta de Galicia. Consellería do Medio Rural e do Mar (2015): "Enquisa sobre a poboación ocupada nos sectores da pesca e da acuicultura mariña en Galicia. Ocupesca", Pesca de Galicia.

## 11.2.1 Pesca extractiva

La pesca extractiva es una actividad que consiste en la captura de especies objetivo empleando distintos artes de pesca, con el fin de ser comercializadas y finalmente consumidas. Dentro de la pesca extractiva se encuentran empresas con características muy diferentes, según su tamaño, la dimensión de las embarcaciones o las especies capturadas.

La pesca extractiva se compone fundamentalmente de empresas familiares dedicadas a la pesca artesanal, aunque finalmente estas no sean las responsables de los grandes volúmenes de ingresos generados por la pesca, ya que esto corresponde a las sociedades que trabajan en la pesca de altura y gran altura.

Según datos actualizados de junio de 2018, en Galicia existen un total de 292 empresas<sup>2</sup>, dato que hace referencia a aquellas empresas que han depositado sus cuentas en el registro mercantil en el año 2016 y cuya actividad principal es la pesca extractiva (CNAE 03.11). En cuanto a la facturación del subsector de la pesca extractiva, además de las empresas mencionadas, también se debe tener en cuenta una estimación de los ingresos provenientes de los trabajadores autónomos y de las comunidades de bienes, los cuales tienen una gran representatividad en la pesca tradicional y en el marisqueo, sumando un total de 801,6 millones de euros en 2015<sup>3</sup>, según los estudios estadísticos realizados hasta el momento.

En conjunto (empresas más autónomos), la pesca extractiva cuenta con un número de 15.131 personas<sup>4</sup> ocupadas en este subsector, lo cual también incluye los permisos de marisqueo a pie.

A continuación, se puede encontrar una tabla donde se muestran las 10 empresas, a nivel nacional, con mayor cantidad de ingresos en 2016. El 50% se corresponden con empresas gallegas, seguidas por empresas del País Vasco. Estos datos ponen en evidencia la importancia, en cuanto a ingresos, de la pesca extractiva gallega a nivel nacional.

	Empresa	Localidad	Empleados	Ingresos
1	ALBACORA, S.A.	Andalucía	344	103.022.000
2	ATUNEROS CONGELADORES Y TRANSP. FRIG., S.A.	País Vasco	160	84.220.667
3	COMPAÑÍA INTERNACIONAL PESCA Y DERIVADOS, S.A.	País Vasco	179	70.487.000
4	ARMADORA PEREIRA, S.A.	Galicia	61	49.817.196
5	PESQUERÍA VASCO-MONTAÑESA, S.A.	País Vasco	156	39.008.000
6	ARGOS PEREIRA ESPAÑA, S.L.	Galicia		31.517.896
7	ECHEBASTAR FLEE, S.L.U.	País Vasco	89	29.304.310
8	PESQUERÍAS NORES MARÍN, S.L.	Galicia	114	29.058.489
9	ARMADORA VIBO, S.L.U. (ABSORBIDA)	Galicia	4	28.887.886
10	MORADIÑA, S.L.	Galicia	96	24.368.297

Tabla 2. Fuente: ARDÁN (2016)

Es importante mencionar, que en este ranking no se ven reflejadas las denominadas empresas mixtas, entidades con la capacidad de realizar acuerdos privados que implican inversiones en países terceros. Dichas empresas se crean con el fin de tener acceso a los recursos en aguas bajo jurisdicción de países terceros y así conseguir un crecimiento del mercado comunitario.

La Comunidad Europea apoya las empresas mixtas debido a su importancia a la hora de servir como vehículo en el desarrollo del sector pesquero en países en vías de desarrollo, permitiendo el crecimiento del sector a nivel global. La creación de estas empresas también es de gran ayuda en el aumento de creación de empleo directo en este sector, e indirecto en otros sectores.

En Galicia, la flota pesquera opera en el caladero nacional Cantábrico-Noroeste, en aguas comunitarias y en aguas internacionales. Las embarcaciones se encuentran repartidas entre las provincias costeras de la comunidad. La Consellería do Mar de la Xunta de Galicia ofrece datos para conocer esta distribución; resultando que en A Coruña se encuentra un 51,2% (2.263 barcos) de la flota, en Pontevedra un 45% (1.987 barcos), mientras que la flota pesquera de la provincia de Lugo está compuesta por 169 embarcaciones, siendo la más reducida de la comunidad.

<sup>2</sup> Base de datos ARDÁN.

<sup>3</sup> Servicio de Análise e de Rexistros. Dirección Xeral de Pesca, Acuicultura e Innovación Tecnolóxica. Xunta de Galicia.

<sup>4</sup> Servicio de Análise e de Rexistros y "Enquisa sobre a poboación ocupada nos sectores da pesca e da acuicultura mariña en Galicia. Ocupesca". Dirección Xeral de Pesca, Acuicultura e Innovación Tecnolóxica. Xunta de Galicia.

La pesca extractiva está compuesta principalmente por tres tipos diferentes de pesca: la pesca artesanal, la pesca de litoral y las pescas de altura y gran altura. A continuación, se analiza la distribución de buques por cada una de estas tipologías.

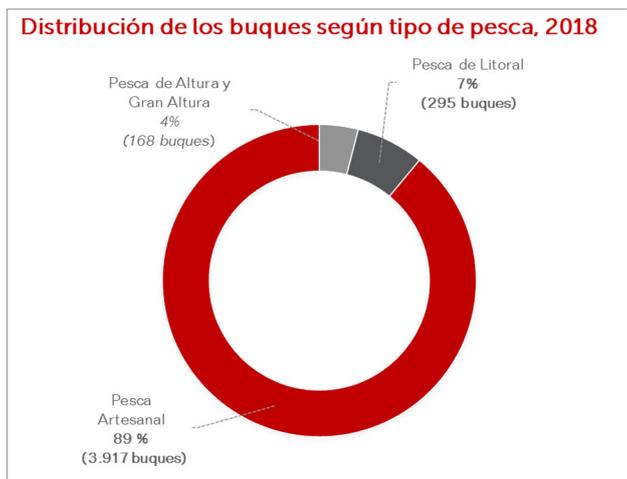


Figura 5. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Pesca de Galicia. Consellería do Mar. Xunta de Galicia

Como se observa en la figura anterior la pesca artesanal, con un 89%, es la que lidera la pesca extractiva en cuanto a número de embarcaciones, seguida de la pesca de litoral con un 7 % y por último se encuentra la pesca de altura y de gran altura con un 4%.

### Pesca artesanal

A pesar de que la pesca artesanal cuenta con un número muy elevado de embarcaciones, se trata del segmento de la pesca extractiva con un menor porcentaje en el total de la facturación, ya que esta procede en su gran mayoría de la producción de los grandes buques de pesca de altura y gran altura.

Sin embargo, se debe mencionar que la pesca artesanal es muy importante desde el punto de vista social, por la vertebración del territorio y la posibilidad de ocupación de gran número de personas de entornos rurales costeros de Galicia.

La pesca artesanal cuenta con 3.917 embarcaciones, incluidas las dedicadas al marisqueo, que generan en facturación en torno a unos 92 millones de euros, lo que representa un 11,5 % de la facturación total del sector extractivo.

Artes de pesca	Nº de barcos	Arqueo bruto GT
Artes menores	3.917	8.755

Tabla 3. Fuente: Pesca de Galicia. Consellería do Mar. Xunta de Galicia

Las empresas que trabajan en esta categoría de pesca son normalmente familiares y suelen poseer una única embarcación. En la mayoría de los casos son trabajadores autónomos los que ejercen esta actividad. En cuanto a la población dedicada a la pesca artesanal, equivale al 67,7% de los empleados en todo el sector de la pesca extractiva (Figura 6).

Es importante destacar, sobre todo por la implicación socioeconómica, que dentro de la pesca artesanal, se encuentra también el marisqueo, actividad ejercida mayoritariamente por mujeres como se observa en el gráfico de permisos de marisqueo expedidos (Figura 6). Esta actividad adquiere gran importancia por la aportación económica que supone a las familias de ámbito costero con miembros que ejercen esta actividad. En concreto, son un total de 4.496 personas<sup>5</sup> las que trabajan por cuenta propia en el ejercicio del marisqueo.

<sup>5</sup> Pesca de Galicia. Consellería do Mar. Xunta de Galicia.

## Pesca litoral

La pesca de litoral sería aquella que incluye mareas de duración inferior a veinticuatro horas. Esta categoría de pesca está compuesta fundamentalmente por empresas de origen familiar, atendiendo a la composición de sus órganos de administración, y que son propietarias de uno o más barcos.

En Galicia, la pesca de litoral se realiza en el caladero nacional Cantábrico-Noroeste, formando parte de él los litorales de Galicia, Asturias y Cantabria. Los artes de pesca empleados por las embarcaciones dedicadas a pesca de litoral son el arrastre, el cerco, el palangre y el enmalle, lo que implica barcos de mayor tamaño que en la pesca artesanal.

En la siguiente tabla se puede observar el arqueo bruto del total de los barcos por cada arte de pesca. Como dato curioso, se observa que, siendo una cantidad de embarcaciones mucho menor que en la pesca artesanal, el arqueo bruto es similar. Esto es debido a que en la pesca de litoral se utilizan embarcaciones de mayor tamaño.

Artes de pesca	Nº de barcos	Arqueo bruto GT
Arrastre	65	9.240
Cerco	149	4.790
Palangre de fondo	21	685
Palangre superficie	52	6.171
Enmalle	Rascos	4
	Volantas	4
		924

Tabla 4. Fuente: Pesca de Galicia. Consellería do Mar. Xunta de Galicia

En el año 2015, la facturación de la pesca de litoral asciende a 171 millones de euros, representando un 21% de la facturación de la pesca extractiva de la comunidad gallega. Este dato pone de manifiesto que esta actividad representa una mayor contribución al sector que la pesca artesanal, aun siendo el número de personas empleadas menor.

## Pesca de altura y gran altura

La pesca de altura es aquella que realiza mareas de entre 24 horas y tres semanas en aguas comunitarias, y la pesca de gran altura es aquella con mareas de duración superior a tres semanas realizadas en aguas internacionales.

La pesca de altura y gran altura comúnmente se conoce como pesca industrial. Las embarcaciones utilizadas son de gran envergadura y están compuestas por un número de entre 10 y 20 tripulantes, de los cuales no todos se dedican exclusivamente a la pesca, sino que entre ellos hay personal dedicado a otras tareas, como, por ejemplo, al mantenimiento o la cocina.

Descripción	Artes de pesca	Nº de barcos	Arqueo	
Pesquería Internacional (Gran Altura)	Arrastre	Rascos	2	3.955
		Volantas	15	20.355
		NAFO Congeladores	15	18.349
	Cerco		3	8.002
	Palangre superficie		65	25.222
Pesquería Comunitaria (Altura)	Palangre fondo	NEAFC Palangre fondo	38	11.049
		Rascos	6	910
	Arrastre	NEAFC Arrastre	21	6.750
		Portugal	3	694

Tabla 5. Fuente: Pesca de Galicia. Consellería do Mar. Xunta de Galicia

Como se puede ver en tabla de la parte superior, tanto en la pesca de altura como en la pesca de gran altura, el arte de pesca más utilizado es el palangre. También se observa con claridad, fijándose en el arqueo bruto, que la flota está compuesta por buques de gran tamaño, debido a que faenan varios días sin regresar a puerto en zonas alejadas del litoral. Las capturas realizadas en las pesquerías comunitarias suponen un 16,4% de la facturación del sector, con 131 millones de euros. Por otra parte, las realizadas en pesquerías internacionales representan, con 407 millones de euros, el 50,8 % del total de capturas, siendo estas las que más aportan a la economía del sector y las que representan un volumen de facturación mayor.

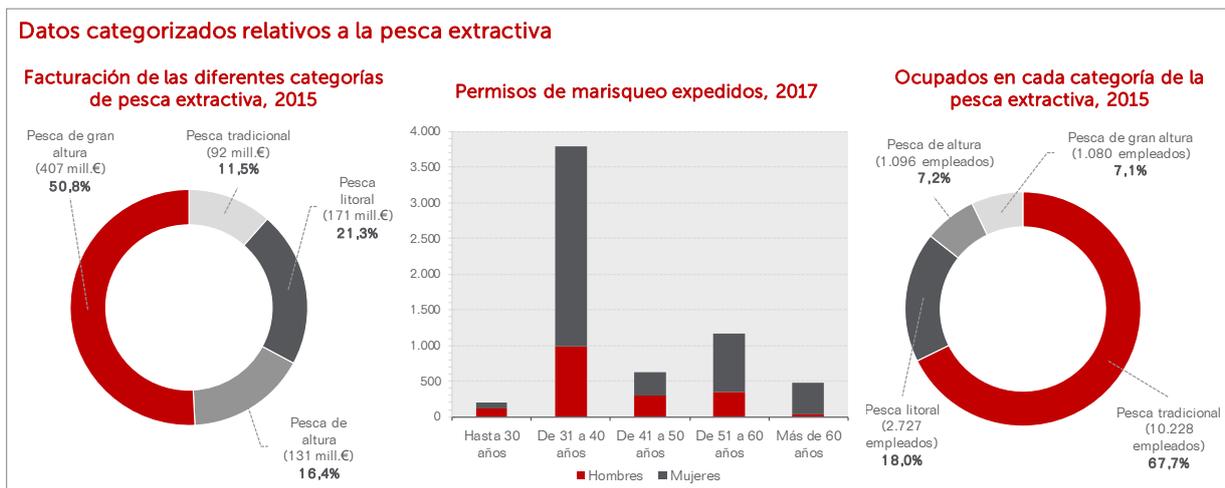


Figura 6. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Servicio de Análise e de Rexistros. Dirección Xeral de Pesca, Acuicultura e Innovación Tecnolóxica. Xunta de Galicia (2015): "Enquisa sobre a poboación ocupada nos sectores da pesca e da acuicultura mariña en Galicia. Ocupesca". Pesca de Galicia.

## 11.2.2 Acuicultura

La acuicultura o cultivo de organismos acuáticos es otra de las actividades dentro del sector pesquero. Su importancia en Galicia viene determinada por el gran número de kilómetros de costa de la región, así como por el gran número de ríos con aguas de calidad, que ofrecen un contexto excepcional para el ejercicio de esta actividad. La actividad acuícola supone una cifra de negocio de aproximadamente 258 millones de euros, sumando las contribuciones de la acuicultura marina (248 millones de euros<sup>6</sup>), y la acuicultura continental (10 millones de euros<sup>7</sup>). Estas cifras muestran la importancia de la acuicultura marina en la actividad acuícola gallega, importancia que se ve asimismo refrendada en términos de empleo.

El valor añadido bruto (VAB) de la acuicultura en Galicia ascendió, tal y como se muestra en la figura que se presenta a continuación, a 158 millones de euros en el año 2015<sup>8</sup>. Se trata de un sector muy relevante en términos de generación de empleo en comparación con el resto de comunidades autónomas, pues en Galicia se han registrado 5.950<sup>9</sup> puestos de trabajo a tiempo completo en cómputo anual durante el año 2015, fundamentalmente en el cultivo de mejillón en bateas, tal como se aprecia en la siguiente figura.

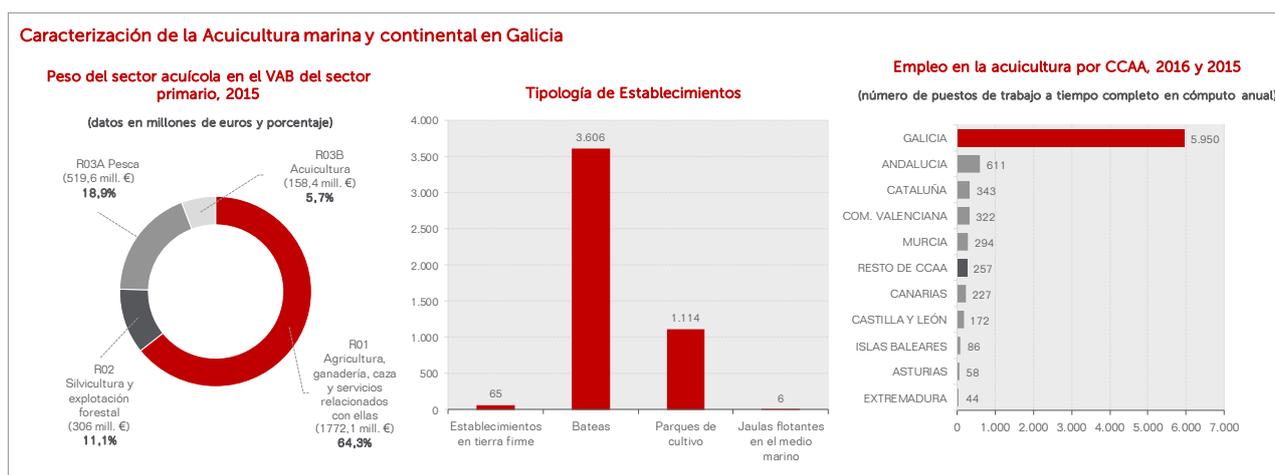


Figura 7. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Galego de Estatística: Cuentas económicas de Galicia, Base 2010, Serie 2000-2015. MAPAMA: Estadísticas pesqueras. Encuesta de establecimientos de acuicultura

6 Xunta de Galicia. Consellería do Medio Rural e do Mar (2015): "Enquisa sobre a poboación ocupada nos sectores da pesca e da acuicultura mariña en Galicia. Ocupesca", Pesca de Galicia.

7 MAPAMA: Estadísticas pesqueras. Encuesta de establecimientos de acuicultura.

8 Instituto Galego de Estatística.

9 Xunta de Galicia. Consellería do Medio Rural e do Mar (2015): "Enquisa sobre a poboación ocupada nos sectores da pesca e da acuicultura mariña en Galicia. Ocupesca", Pesca de Galicia.

A continuación, se muestra la distribución por comunidades autónomas del valor económico en primera venta y el volumen en peso de la acuicultura en España durante 2016, el año más reciente para el cual se dispone de registros comparativos.

Tal como se aprecia, Galicia acapara el 35,9% del valor en primera venta de la producción con 203 millones de euros. Este valor incluye los consumos intermedios de materiales, alimentos, gastos de reparación y conservación, y suministros de diversa índole, a diferencia del Valor Añadido Bruto (VAB) que descuenta estos consumos intermedios. Las siguientes comunidades por valor en primera venta son Murcia (14,8%), Comunidad Valenciana (12,5%) y Andalucía (12,2%). Pero, sin duda, es en términos de volumen de producción donde destaca la capacidad acuícola de Galicia frente al resto de comunidades autónomas, pues ella sola acapara el 79,8% de la producción nacional, con 253.000 toneladas en 2016, muy por delante de Murcia, la segunda comunidad por volumen de producción con 12.600 toneladas y el 4% del volumen de producción nacional.

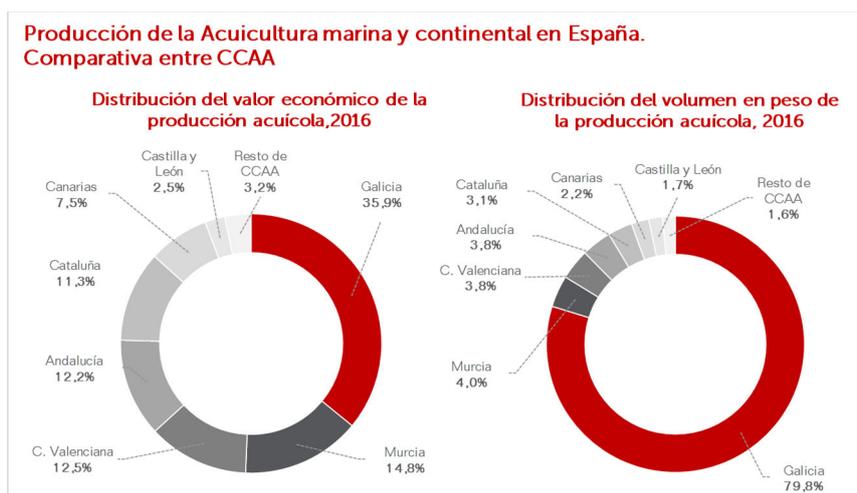


Figura 8. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de MAPAMA: Estadísticas pesqueras, y el Instituto Galego de Estatística

La producción en Galicia se ha mantenido estable durante los últimos diez años. Las fluctuaciones en la producción fueron debidas a episodios de marea roja que obligaron a cerrar los polígonos de cultivo de mejillón por la detección de toxinas.

Ahondando en la importancia económica del sector acuícola para Galicia, se recoge en la siguiente tabla el ranking de empresas inscritas en los CNAE 03.21 y 03.22, referentes a acuicultura marina y continental respectivamente. Tres de las diez empresas españolas más importantes en acuicultura son gallegas, lo que muestra la relevancia de este sector a nivel nacional, gracias, fundamentalmente, al cultivo de rodaballo y mejillón.

**Ranking según ingresos de empresas españolas con CNAE 0321 y 0322 (Acuicultura Marina y continental), 2016**

	Empresa	Comunidad Autónoma	Empleados	Ingresos
1	CULMAREX, S.A.	Murcia	141	128.750.707
2	STOLT SEA FARM, S.A.	Galicia	211	56.291.940
3	TUNA GRASO, S.A.	Murcia	8	38.659.903
4	INSUINA, S.L.	Galicia	156	19.696.284
5	GRANJA MARINA BAHIA DE SANTA POLA, S.L.	Valecia	35	17.534.374
6	AQUICULTURA BALEAR, S.A.U.	Baleares	74	16.503.529
7	PISCIFACTORIA ZORITA ILLANA, S.L.	Castilla La Mancha	97	13.658.280
8	PISCIFACTORIA AGUADULCE, S.L.	Andalucía	33	12.201.076
9	MARISCOS DAPORTA, S.L.	Galicia	26	6.544.689
10	CULTIUS MARINS DEL DELTA DE L'EBRE, S.A.	Cataluña	31	6.469.470

Tabla 6. Fuente: ARDÁN 2016

En la siguiente tabla se muestra el número de empresas gallegas que trabajan en el sector acuícola.

**Número de empresas gallegas del sector acuícola**

Empresas	Empresas (incluyendo trabajadores autónomos)
70	2.644

Tabla 7. Fuente: ARDÁN 2016 y Xunta de Galicia. Consellería do Medio Rural e do Mar (2015): "Enquisa sobre a poboación ocupada nos sectores da pesca e da acuicultura mariña en Galicia. Ocupesca", Pesca de Galicia

Las diferencias presentes en la tabla anterior son debidas a la estructura sectorial de la acuicultura marina, donde destaca el elevado número de establecimientos que son explotados por trabajadores autónomos bajo la fórmula de una concesión en dominio público marítimo o marítimo - terrestre, y que, por tanto, no tienen la obligación de presentar cuentas en el registro mercantil a diferencia de otras formas societarias. Esta circunstancia permite explicar las diferencias entre las estadísticas del sector suministradas desde distintas fuentes.

A continuación, haremos un análisis en detalle de la importancia de cada rama de la actividad acuícola atendiendo al tipo de agua utilizada, dulce en establecimientos continentales o salada en el caso de establecimientos de acuicultura marina.

### Acuicultura marina

La acuicultura marina gallega produjo en 2016 un total de 250.141 toneladas de productos de consumo, por un importe económico en primera venta de 192 millones de euros, tal como se observa en la siguiente Figura, lo que representó una disminución del 10% sobre la producción en peso del año 2015, pero un aumento del valor económico de casi un 3% sobre el mismo valor de 2015.

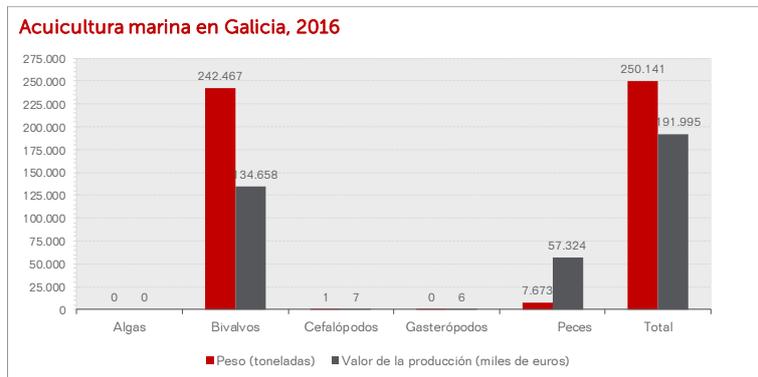


Figura 9. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Pesca de Galicia. Consellería do Mar. Xunta de Galicia

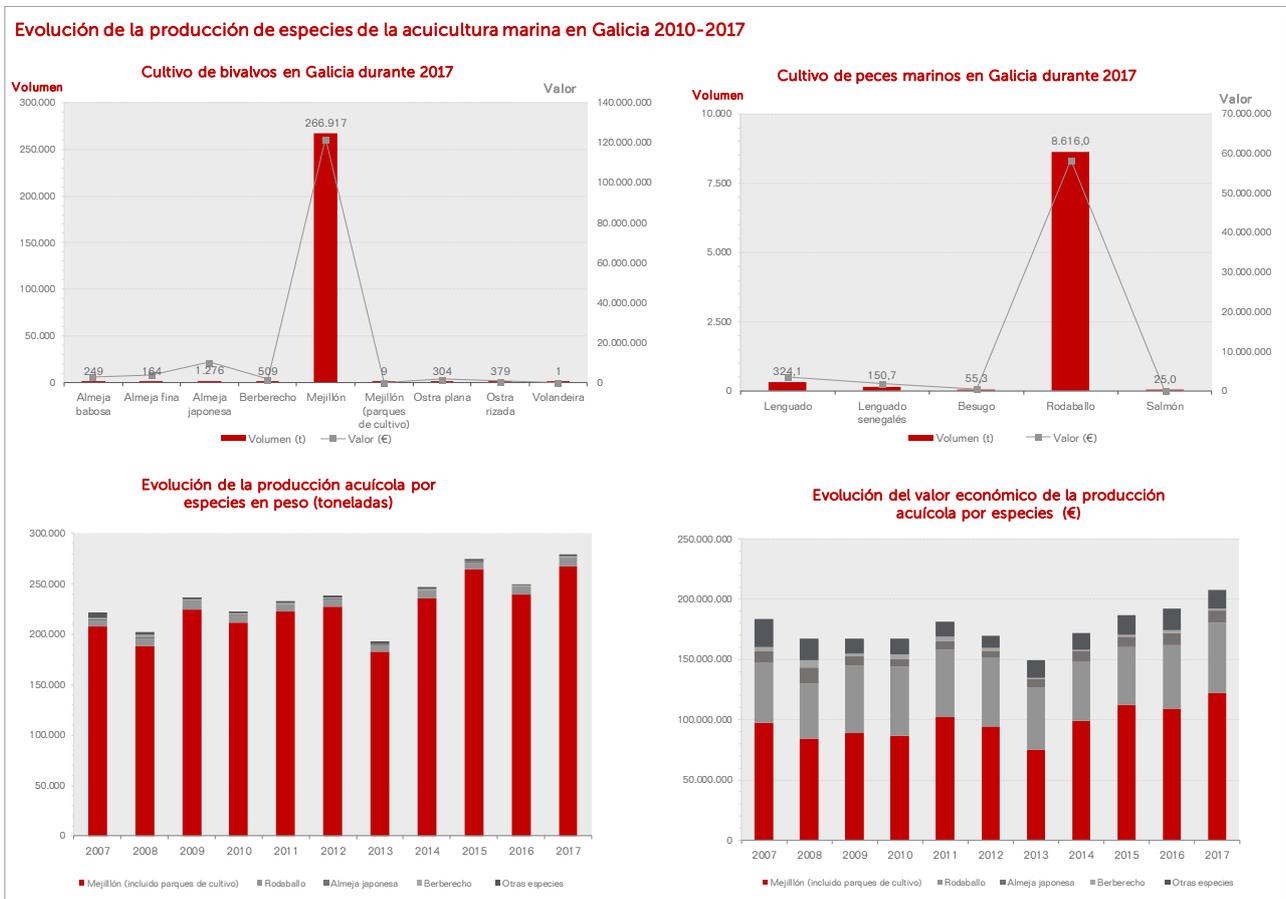


Figura 10. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Pesca de Galicia - Consellería do Mar. Xunta de Galicia

El mejillón fue la especie acuícola más producida en Galicia, representando en 2017 el 95% del total de las especies cultivadas, con 266.925 toneladas, que aportaron unos ingresos de alrededor de 121,9 millones de euros. Estas cifras avalan la posición de Galicia como productor mundial de mejillón, sólo superada por China<sup>10</sup>. Le sigue en el grupo de bivalvos la almeja japonesa, con 1.276 toneladas y 10,1 millones de euros.

En cuanto a la producción acuícola gallega de peces, destaca el cultivo de rodaballo, que aportó 8.616 toneladas con un valor de 58,3 millones de euros, siendo España el primer productor europeo de esta especie. Le siguen en volumen de producción por peso, como se observa en el gráfico que se presenta a continuación, el cultivo de lenguado, lenguado senegalés, besugo y salmón.

En cuanto a la generación de empleo del sector acuícola en Galicia, según datos de la Xunta de Galicia, en 2015 existían 5.950 ocupados en la actividad acuícola marina, dando lugar a un número medio de trabajadores por empresa de 2,25 ocupados. Esta cifra varía notablemente según el tipo de establecimiento considerado.

Tal como se aprecia en la tabla y la figura siguientes, destaca de manera fundamental el peso de las bateas de mejillón sobre la ocupación global del sector acuícola del marino, que ocupaban en 2015 el 74,2% del total de los trabajadores del sector.

Establecimientos	Empresas	Ocupados	Número de ocupados (media)
Bateas	1.929	4.416	2,29
Parques de cultivo	682	886	1,30
Criaderos, granjas, líneas de cultivo y jaulas	30	648	21,60
<b>Total</b>	<b>2.641</b>	<b>5.950</b>	<b>2,25</b>

Tabla 8. Fuente: Ocupesca 2015. Consellería Do Mar. Xunta de Galicia

El empleo en el sector acuícola marino de Galicia ha seguido la tendencia general de la economía a nivel nacional, tal como se puede observar en la gráfica siguiente, sufriendo un descenso continuado hasta el año 2011 y recuperándose de forma paulatina hasta llegar a cifras de ocupación similares a 2006 en la actualidad.

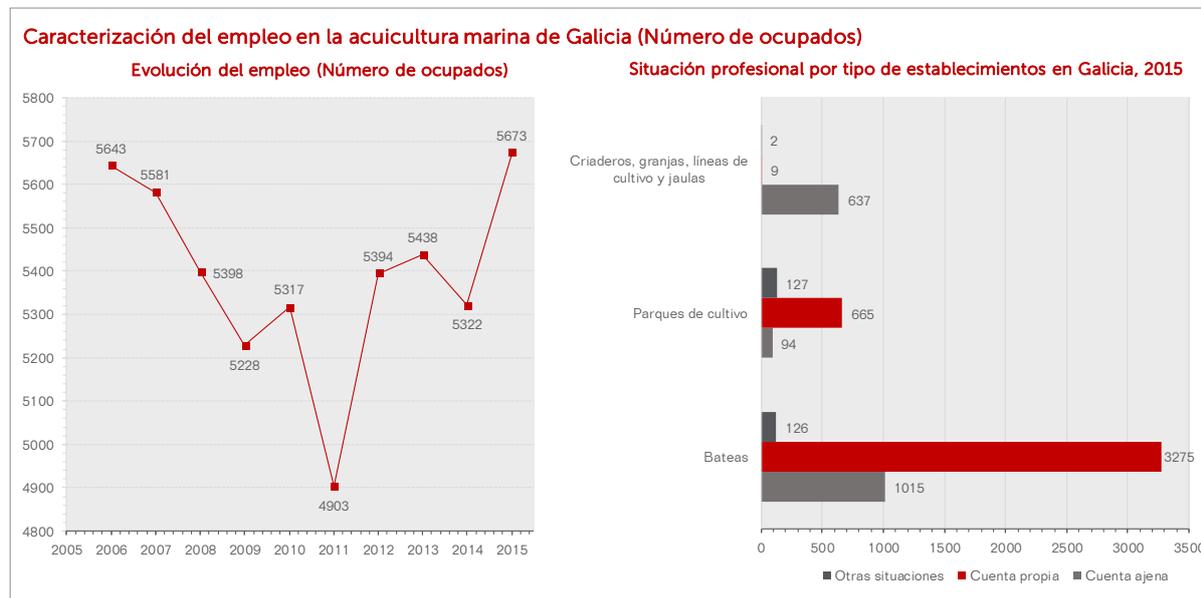


Figura 11. Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Gallego de Estadística y Consellería Do Mar. Xunta de Galicia

En el conjunto de la acuicultura marina gallega, durante 2015, el 66,38% de los puestos de trabajo fueron ocupados por trabajadores autónomos, seguido por el colectivo de trabajadores por cuenta ajena que representó el 29%. Por tipo de instalación, este porcentaje estuvo claramente desequilibrado, entre los parques de cultivo y las bateas, por una parte, donde el porcentaje de trabajadores autónomos es del 75% y el 74%, respectivamente, y los criaderos, granjas y las líneas o jaulas, por otra, donde dicho porcentaje es del 1,4%.

10 FAO. Fisheries and Aquaculture Statistics (2015).

## Acuicultura de agua dulce o continental

Galicia es un actor destacado en cuanto a la producción acuícola de agua dulce, pues constituye la segunda comunidad autónoma por valor en primera venta de la producción, sólo superada por Castilla y León<sup>11</sup>. En Galicia existen 26 instalaciones de acuicultura continental, según fuentes del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medioambiente. Estas instalaciones son utilizadas fundamentalmente para la cría y engorde de Trucha Arco Iris y la trucha común o de río, con dos finalidades: la trucha de río cultivada se destina a la suelta de nuevos ejemplares en los ríos para que contribuyan a la repoblación de la especie, y la trucha arco iris se destina a la venta de ejemplares para su comercialización a través de centros de distribución alimentaria.

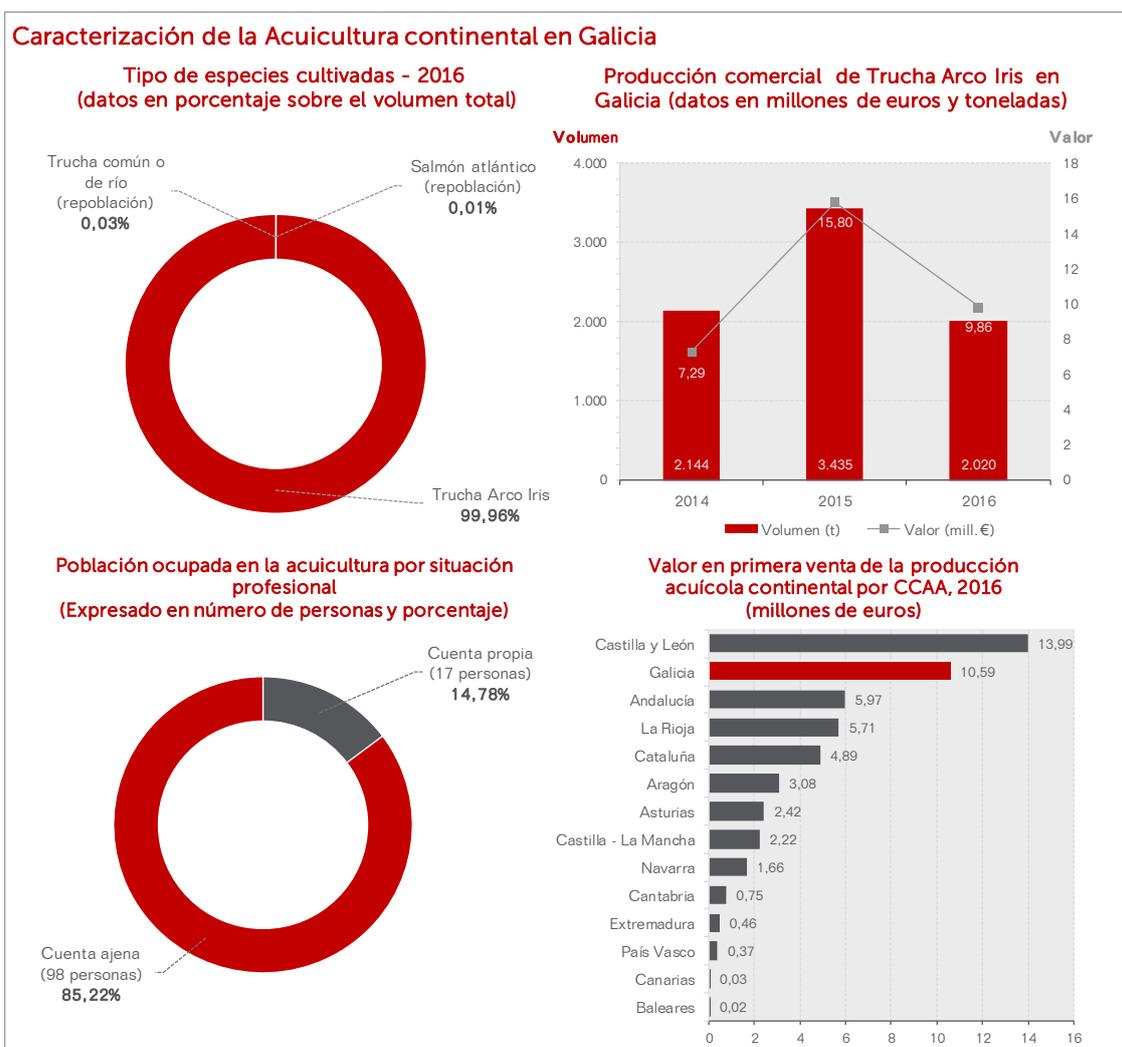


Figura 12. Fuente: Elaboración propia a partir del Mapama: Estadísticas pesqueras. Encuesta de establecimientos de acuicultura

El valor de venta de la trucha de río no se ha estimado por parte de la administración pública, pues su cultivo se realiza con fines ecológicos y no económicos. En cuanto al valor de la producción de trucha arco iris en Galicia, se aprecian fluctuaciones tal como se observa en el gráfico superior, oscilando entre 10 y 15 millones de euros anuales. Galicia fue la segunda región productora de España, con una facturación de aproximadamente 15 millones de euros en 2015, aunque en términos de empleo, la acuicultura continental apenas tiene incidencia en la Comunidad Autónoma.

<sup>11</sup> Fuente: MAPAMA. Estadísticas pesqueras. Encuesta de establecimientos de acuicultura.

## 11.2.3 Industria transformadora y comercialización de productos pesqueros

La importante tradición pesquera y acuícola en Galicia ha dado lugar al desarrollo paralelo de un complejo mar-industria que abarca no sólo actividades complementarias como la comercialización o el frío industrial, sino también una importante industria transformadora de productos pesqueros que comprende el procesado y la fabricación de conservas a partir de pescados, crustáceos y moluscos.

La relevancia e impacto socioeconómico de dichas actividades en Galicia, especialmente vinculado al desarrollo y bienestar de las comunidades costeras, así como el grado de especialización relativo alcanzado, han hecho de estos sectores estratégicos uno de los principales motores económicos de la región, cuya estructura se analiza en mayor detalle en este apartado.



Figura 13. Fuente: Elaboración propia

A la hora de analizar las empresas más importantes del sector transformador y comercializador de productos de la pesca en Galicia y España es necesario destacar el liderazgo de grupos empresariales consolidados con presencia internacional que, a menudo, incluyen líneas de negocio en sectores adyacentes. Así, la clasificación realizada por el MAPAMA<sup>12</sup> a este respecto, tomando como base los datos de ventas del sector en 2015 contempla el siguiente ranking de empresas o grupos empresariales:

TOP 10 Empresas más importantes del sector industria del pescado			
	Empresa	Ventas (mill. €)	Empleados
1	NUEVA PESCANOVA, S.L.*	1.084	10.100
2	LUIS CALVO SANZ, S.A. - GRUPO	787	5.100
3	JEALSA RIANXEIRA, S.A.*	541	4.000
4	FRINSA DEL NOROESTE, S.A.	411	1.286
5	CONSERVAS GARAVILLA, S.L. - GRUPO	365	2.300
6	CALADERO, S.L.U. - GRUPO	168	457
7	MASCATO, S.A.	160	23
8	PESCAPUERTA, S.A.	150	100
9	RICARDO FUENTES E HIJOS, S.A. - GRUPO*	135	325
10	GRUPO PEREIRA	135	900

\*Los datos incluyen líneas de negocio en otros sectores

Tabla 9. Fuente: MAPAMA

Cabe destacar la predominancia de agentes gallegos en el listado anterior, siendo siete de las diez empresas (o grupos) de esta comunidad, encabizando los cuatro primeros puestos del ranking.

En términos de representatividad sectorial a nivel nacional, y tomando como referencia los datos de la Estadística Estructural de Empresas del Sector Industrial 2015 del INE empleados por el MAPAMA, estas siete empresas gallegas en su conjunto aglutinaron en 2015 un 74,4% del total de ventas del sector.

A continuación, se analiza de forma diferenciada la importancia relativa de Galicia en cada una de las actividades de transformación y comercialización de cada rama de la actividad del sector. Para ello se han tenido en cuenta los datos registrados por ARDÁN para el año 2016, correspondientes a los distintos CNAEs objeto de estudio.

12 MAPAMA. Informe Sector Industria del Pescado (2018)

## CNAE 10.21 - Procesado de pescados, mariscos y otros productos alimenticios

La clasificación de empresas inscritas bajo el CNAE 10.21, correspondiente al procesado de pescados, mariscos y otros productos alimenticios, deja entrever nuevamente el liderazgo de las empresas gallegas, teniendo su base en Galicia siete de las diez entidades más relevantes por volumen de ingresos a nivel nacional. El ranking lo encabeza en 2016 el Grupo Profand con unos ingresos anuales que superan los 184 millones de euros, proseguido por Fandicosta S.A. y Cabomar Congelados, S.A.

El listado se completa con empresas establecidas en Castilla-León, Valencia y Cantabria, como son Gambastar, S.L., Frescamar Alimentación, S.L. y Froxá, S.A.

	Empresa	Comunidad Autónoma	Empleados	Ingresos
1	GRUPO PROFAND, S.L.	Galicia	73	184.519.492
2	FANDICOSTA, S.A.	Galicia	212	83.668.740
3	CABOMAR CONGELADOS, S.A.	Galicia	223	76.523.784
4	GAMBASTAR, S.L.	Castilla-León	60	69.524.878
5	MASCATO SALVATERRA, S.L.	Galicia	108	63.796.683
6	FRESCAMAR ALIMENTACION, S.L.	Valencia	51	58.561.969
7	ANGEL LOPEZ SOTO, S.L.	Galicia	156	51.269.484
8	PEREIRA PRODUCTOS DEL MAR, S.A.	Galicia	143	50.257.296
9	CLAVO CONGELADOS, S.A.	Galicia	374	39.059.155
10	FROXA, S.A.	Cantabria	57	34.878.982

Tabla 10. Fuente: ARDÁN (2016)

## CNAE 10.22 - Fabricación de conservas de pescados

Si bien la estructura empresarial del sector conservero español se caracteriza por el elevado número de entidades que lo componen y el tamaño relativamente pequeño de estas en términos de número de empleados, se trata de un sector altamente competitivo en mercados internacionales y un referente a nivel europeo y mundial.

Sin entrar a considerar conjuntamente grupos empresariales, las cinco entidades que lideran el sector conservero en Galicia son también líderes a nivel nacional: Jealsa Rianxeira, S.A.U., Frinsa del Noroeste, S.A., Ecuris, S.L., Conservas Selectas de Galicia, S.L. y Calvo Conservas, S.L.U., por este orden. Únicamente los ingresos de estas cinco empresas con base en Galicia supusieron en 2016 un total de 1.452 millones de euros.

La representación gallega en el listado de las diez empresas españolas inscritas en el CNAE 10.22 con mayor volumen de ingresos en 2016 se completa con Hijos de Carlos Albo, S.L. e Ignacio González Montes, S.L., con valores registrados que superan los 80 millones anuales cada una. Las únicas tres entidades del listado no emplazadas en Galicia tienen su sede en el País Vasco (Angulas Aguinaga, S.A.U. y Salica Industrias Alimentaria, S.A.) o Andalucía (Ubago Group Mare, S.L.).

	Empresa	Comunidad Autónoma	Empleados	Ingresos
1	JEALSA RIANXEIRA, S.A.U.	Galicia	932	370.165.338
2	FRINSA DEL NOROESTE, S.A.	Galicia	1.388	357.034.242
3	ESCURIS, S.L.	Galicia	381	338.842.248
4	CONSERVAS SELECTAS DE GALICIA, S.L.	Galicia	432	201.776.000
5	CALVO CONSERVAS, S.L.U.	Galicia	311	184.403.747
6	ANGULAS AGUINAGA, S.A.U.	País Vasco	238	121.854.000
7	SALICA INDUSTRIA ALIMENTARIA, S.A.	País Vasco	261	111.265.000
8	HIJOS DE CARLOS ALBO, S.L.	Galicia	256	89.995.225
9	UBAGO GROUP MARE, S.L.*	Andalucía	272	87.184.619
10	IGNACIO GONZALEZ MONTES, S.L.	Galicia	298	82.471.034

\*Dato más reciente disponible. Año 2015

Tabla 11. Fuente: ARDÁN (2016)

## CNAE 46.38 - Comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios

Nuevamente, el posicionamiento de Galicia como líder en el comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimentarios queda patente en la tabla inferior al estar emplazadas seis de las diez empresas que lideran este ranking en tierras gallegas.

Pescanova España destaca como la primera empresa en España no sólo por volumen de ingresos, con casi 617 millones anuales, sino también por número de empleados, ocupando a un total de 881 trabajadores de acuerdo con los datos de ARDÁN. Las restantes empresas gallegas que cierran el listado son IBERCONSA, Mascato, S.A., Actemsa, S.A. y Comercial Pernas, S.L.

**Ranking según ingresos de empresas españolas con CNAE 46.38 (Comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios), 2016**

	Empresa	Comunidad Autónoma	Empleados	Ingresos
1	PESCANOVA ESPAÑA, S.L.	Galicia	881	619.904.000
2	SERVICIOS DE CATERING DE DEMOSTRACIÓN, S.L.	Madrid	28	456.465.324
3	IMPORTACO, S.A.U.	Valencia	481	293.840.441
4	DISTRIBUIDORA DE MARISCOS RODRIGUEZ, S.A.	Andalucía	111	280.992.852
5	COMERCIAL GALLO, S.A.	Cataluña	66	199.353.726
6	CALADERO, S.L.	Aragón	491	196.779.848
7	IBERICA DE CONGELADOS, S.A.	Galicia	48	177.187.790
8	MASCATO, S.A.	Galicia	23	156.628.245
9	ACTEMSA, S.A.	Galicia	144	135.808.685
10	COMERCIAL PERNAS, S.L.	Galicia	17	135.511.870

Tabla 12. Fuente: ARDÁN (2016)

## Industria transformadora

El sector de la industria transformadora de productos de la pesca en España y, por extensión, en Galicia, se caracteriza por su elevado nivel de integración vertical, extendiéndose a menudo la actividad inicial de las empresas hacia eslabones contiguos de la cadena de valor. Esta extensión, que a menudo es motivada por el acceso a los mercados o a las materias primas<sup>13</sup>, supone la apertura de líneas de negocio paralelas que favorecen la diversificación de las actividades de las empresas y grupos empresariales, al mismo tiempo que dificultan su clasificación dentro de las categorías sectoriales contempladas en el presente estudio. Es por esto que se recurre a la categorización de las mismas y de su impacto económico aplicando un criterio objetivo inequívoco como es el de los CNAEs de actividad.

Así, se contempla bajo la categoría conjunta de "Industria transformadora" la actividad de todas aquellas empresas inscritas bajo el CNAE 10.2 correspondiente a la "Industria del pescado", de acuerdo con la clasificación CNAE-2009 y que engloba:

- CNAE 10.21: Procesado de pescados, crustáceos y moluscos
- CNAE 10.22: Fabricación de conservas de pescado

Dado que los datos disponibles procedentes de servicios estadísticos públicos no presentan un desglose de información al máximo nivel de detalle en este caso concreto, esto es, por un CNAE de cuatro dígitos, se procede a continuación a realizar una primera evaluación conjunta del sector transformador de acuerdo a la categoría 10.2, esto es, englobando la industria del procesado y la conserva.

Como se refleja en la gráfica siguiente, la evolución del empleo asociado a la industria transformadora en su conjunto se ha caracterizado por su estabilidad en los últimos años, experimentando tasas de variaciones interanuales por lo general inferiores al  $\pm 3\%$ , con las únicas excepciones del año 2010, con una caída de casi el  $-6\%$  e inmediata recuperación al año siguiente, y del 2015, la última anualidad con estadísticas publicadas por parte del IGE y que refleja un fuerte repunte del sector en este sentido con una tasa de aumento del  $8,51\%$ .

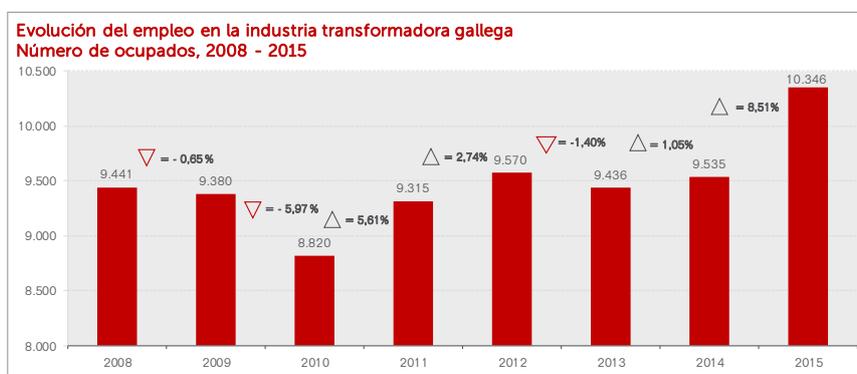


Figura 14. Empresas correspondientes a CNAE 10.2. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE

<sup>13</sup> Directorate-General for internal policies. Policy Department B: Structural and Cohesion Policies - Fisheries (2016). Research for PECH Committee - Seafood Industry Integration in the EU

Si bien el número de trabajadores a los que ocupa esta actividad es ciertamente inferior al de los sectores de la pesca extractiva o acuicultura estudiados previamente, su impacto socioeconómico no resulta para nada desdeñable. Así, dentro de las actividades industriales, se trata de la tercera con mayor ocupación en Galicia<sup>14</sup>, únicamente superada en 2015 por los sectores de los productos metálicos (CNAE 25) y vehículos de motor (CNAE 29), y llegando a representar una empleabilidad del 8,12% del total de 127.396 personas ocupadas en sectores industriales de la comunidad.

Por su parte, en lo que a importancia económica se refiere, en términos de importe neto de cifra de negocios, los datos publicados por el IGE reconocen la industria de productos derivados de la pesca (CNAE 10.2) como la cuarta más importante para Galicia en 2015, representando un 8,0% del total de la industria a nivel autonómico.

Se trata además de un sector de actividad en el que este parámetro económico presenta una clara tendencia de crecimiento y estabilidad en los últimos años a pesar de la crisis, registrando un incremento del 42,8% en su cifra de negocios en el período 2008-2015 como clara evidencia de la resiliencia del sector.

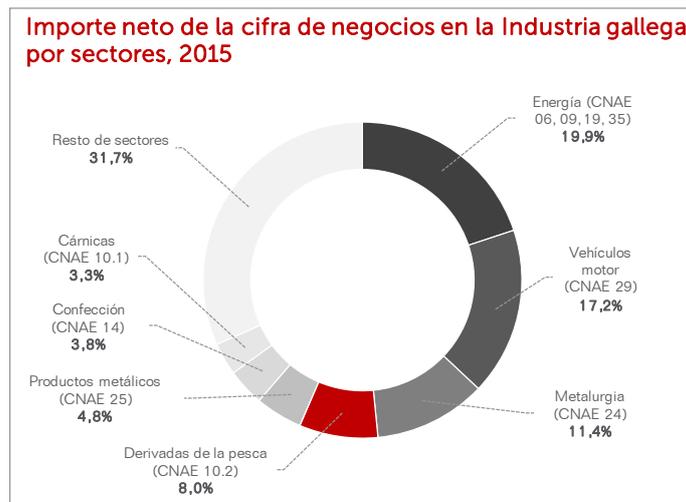


Figura 15. Importancia relativa de los sectores industriales gallegos. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE.

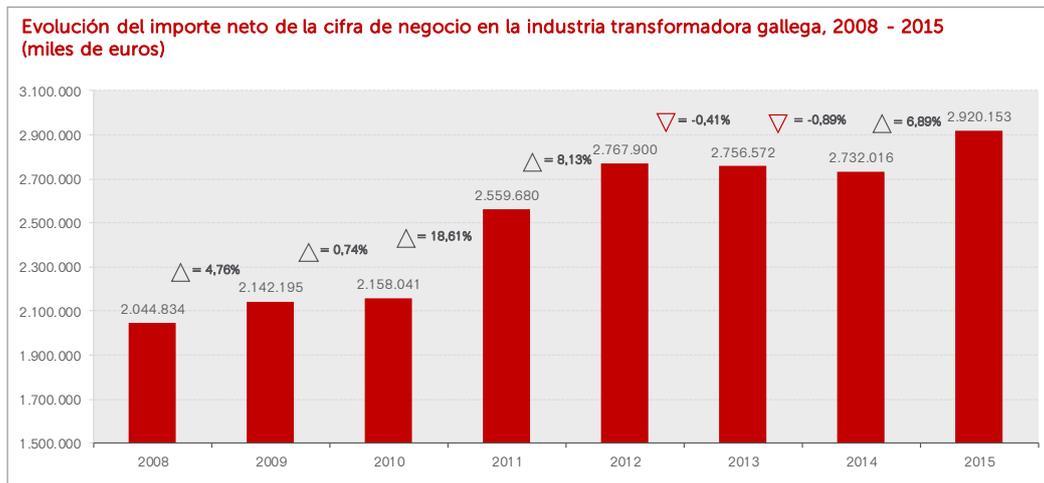


Figura 16. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE.

El crecimiento en la cifra de negocio expuesta anteriormente se encuentra estrechamente relacionada con la evolución del valor de la producción del sector que, de acuerdo con los datos del IGE, alcanzó en la anualidad 2016 su cota máxima con 2.602.127 miles de euros tras mantener en el período 2008-2016 una tendencia de estabilidad marcada por un incremento neto del 32,5% en este importe.

14 Instituto Galego de Estatística (IGE). Consulta realizada a través de [www.ige.eu](http://www.ige.eu)

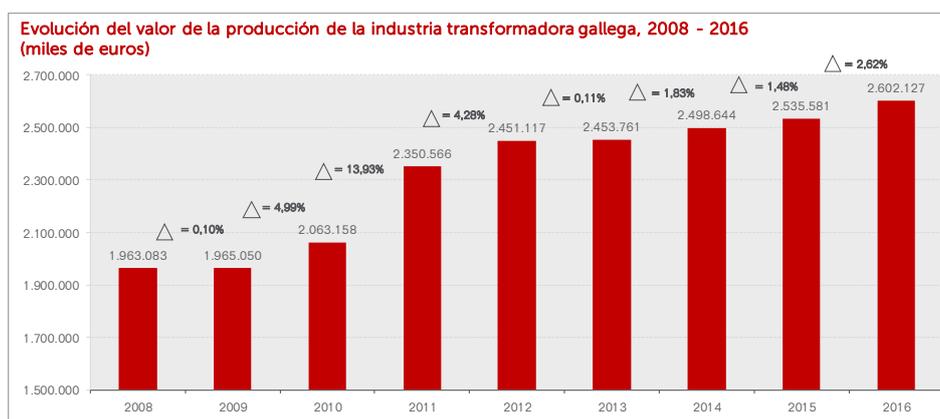


Figura 17. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE - PRODCOM.

A la hora de determinar los productos más relevantes en el sector, nuevamente se recurre al Instituto Galego de Estatística<sup>15</sup>, que ofrece el detalle de la producción y valor por tipología de producto. Así, a la vista de los datos reflejados en la tabla y figura siguiente, cabe destacar, tanto por su significancia en términos de volumen producido como de valor total alcanzado, las conservas y preparados de atún y bonito, seguidos por los crustáceos, moluscos y algas, preparados o en conserva, los moluscos congelados, secos, salados o en salmuera y el pescado congelado.

**Producción industrial desagregada por productos, 2016**

Epígrafe	Productos	Cantidad	Unidad	Valor (miles de €)
10.2	Pescados, crustáceos y moluscos elaborados y en conserva	-	-	2.602.127
10.20.00	Cocción e outros servizos relacionados coa industria da conserva	-	-	40.316
10.20.11	Filetes y otros preparados de pescado, frescos o refrigerados	5.249	Toneladas	33.142
10.20.12	Hígados de pescado y huevas, refrigerados	*	*	*
10.20.13	Pescado congelado	91.900	Toneladas	186.373
10.20.14	Filetes de pescado, congelados	20.975	Toneladas	91.296
10.20.15	Carne de pescado (incluso picada) congelada	6.596	Toneladas	25.780
10.20.16	Hígados de pescado y huevas, congelados	*	*	*
10.20.21	Filetes de pescado, secos, salados o en salmuera, sin ahumar	*	*	*
10.20.22	Hígados de pescado, huevas, aletas y despojos comestibles de pescado, ahumados, salados o en salmuera; harina de pescado, comestibles	*	*	*
10.20.23	Pescado seco, incluso salado o en salmuera	2.616	Toneladas	15.227
10.20.24	Pescado ahumado, incluso en filetes	*	*	*
10.20.25.1	Conservas y preparados de salmón	*	*	*
10.20.25.2	Conservas y preparados de arenques	*	*	*
10.20.25.3	Conservas y preparados de sardina y parrocha	10.228	Toneladas	65.377
10.20.25.4	Conservas y preparados de atún y bonito	229.407	Toneladas	1.359.528
10.20.25.5	Conservas y preparados de caballa	2.152	Toneladas	13.174
10.20.25.6	Conservas y preparados de anchoa	*	*	*
10.20.25.7	Filetes rebizados, incluso precocinados, congelados	7.615	Toneladas	44.500
10.20.25.8	Otras conservas y preparados de pescado	4.668	Toneladas	18.416
10.20.25.9	Los demás preparados y conservas de pescado (croquetas, etc.)	118	Toneladas	727
10.20.26	Caviar y sucedáneos de caviar	6	Toneladas	477
10.20.31	Crustáceos congelados, secos, salados o en salmuera	11.190	Toneladas	78.258
10.20.32	Moluscos congelados, secos, salados o en salmuera	74.210	Toneladas	278.930
10.20.33	Otros invertebrados acuáticos y algas, congelados, secos, salados o en salmuera	*	*	*
10.20.34	Crustáceos, moluscos y algas, preparados o en conserva	63.057	Toneladas	310.013
10.20.41	Harinas y pellets no comestibles y otros produtos n.c.o.p. de pescado, crustáceos, moluscos o algas	27.741	Toneladas	27.742
10.20.42	Desperdicios de pescado, crustáceos y moluscos	35.361	Toneladas	4.537
10.20.9	Servicios de ahumado y subcontrataciones como parte de la industria del pescado	-	-	*

(\*) Pocas observaciones muestrales, por lo que el dato está afectado por un alto error de muestreo (-) No procede

Tabla 13. Fuente: IGE, *Enquisa industrial de produtos. Producción industrial desagregada por produtos* (PRODCOM)

15 Instituto Galego de Estatística (IGE). *Enquisa industrial de produtos. Producción industrial desagregada por produtos* (PRODCOM). Consulta realizada a través de [www.ige.eu](http://www.ige.eu)

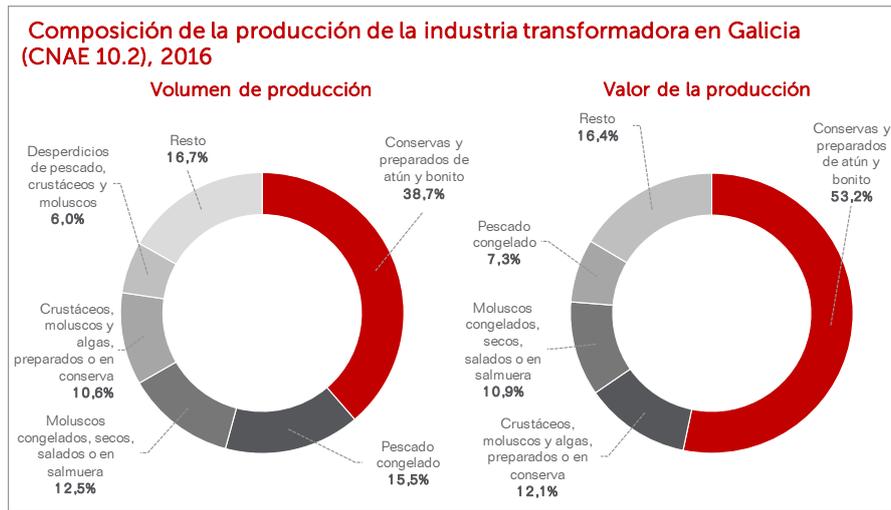


Figura 18. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE – PRODCOM

En cuanto a la evolución del volumen y valor de producción de los principales productos de la industria transformadora gallega en los últimos años, la Figura 19 muestra que esta ha sido dispar entre 2008 y 2016, presentando, por lo general, fluctuaciones anuales en valor y cantidad producida.

En términos de variaciones netas entre ambas anualidades, destaca el incremento neto del valor en todos los casos, aun cuando el nivel de producción se mantiene para las conservas y preparados de atún o, incluso, llega a disminuir en el caso de los crustáceos, moluscos y algas, preparados o en conserva. Destaca especialmente la tendencia y crecimiento relativo del pescado congelado, duplicando su producción en el período considerado y posicionándose como el cuarto producto más relevante en 2016.

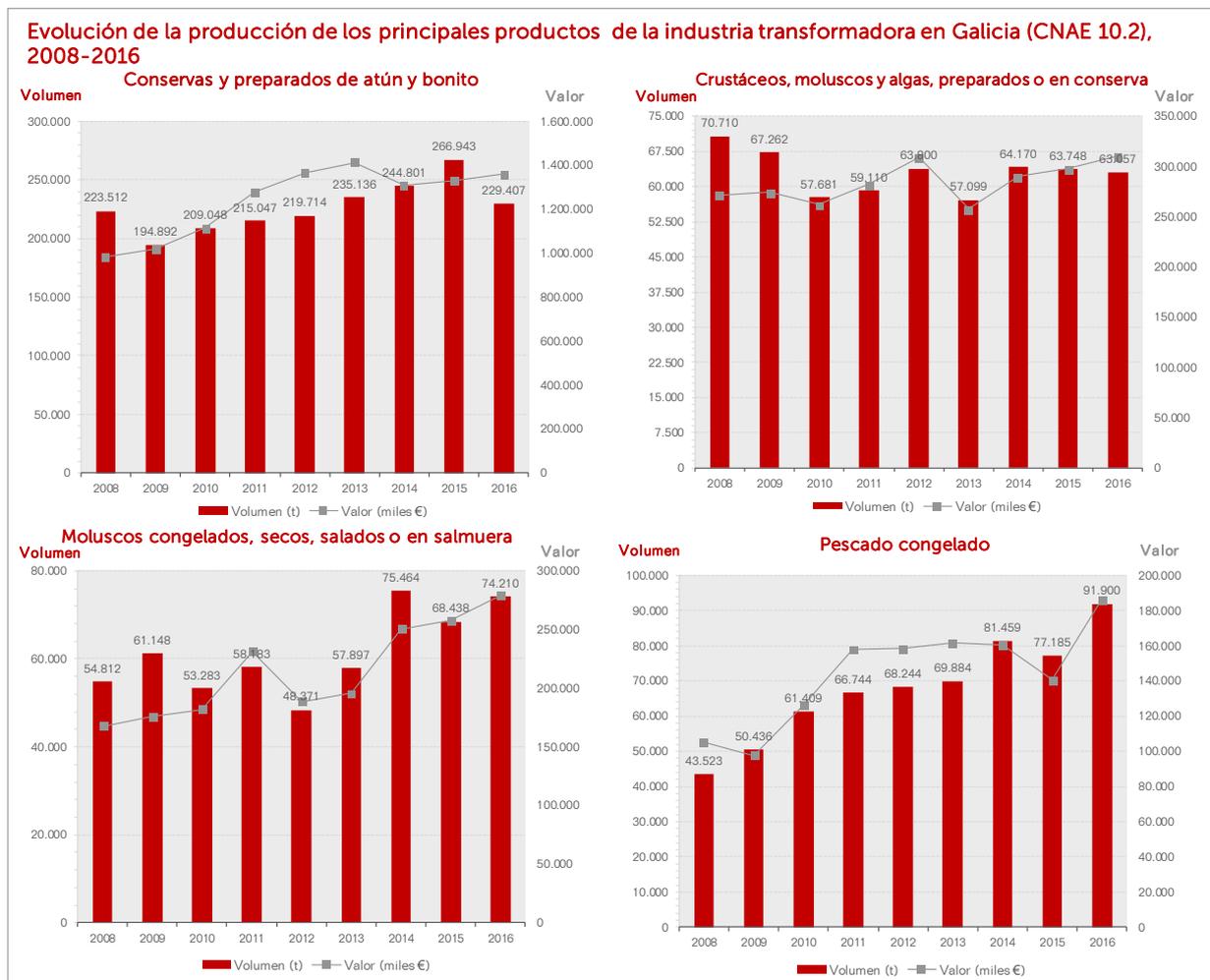


Figura 19. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE

Dada la demostrada relevancia del procesado y elaboración de conservas de productos pesqueros, a continuación, se procede a analizar la relevancia de ambas actividades de manera individual, recurriendo para ello a la información disponible en la base de datos del servicio de información empresarial ARDÁN para la anualidad 2016.

## CNAE 10.21 - Procesado de pescados, crustáceos y moluscos

De acuerdo con los datos registrados por ARDÁN<sup>16</sup>, la industria de elaboración de productos procesado de pescados, crustáceos y moluscos ocupó en 2016 a un total de 2.793 empleados, generando unos ingresos totales que sobrepasan los 860 millones de euros.

Estructuralmente, este sector se caracteriza por una clara predominancia de pymes. Así, a pesar de que la media agregada se sitúa en 65 empleados por empresa en 2016, realmente son las pequeñas empresas, que ocupan a menos de 50 trabajadores y presentan un volumen de negocio o balance general igual o menor de diez millones de euros, las que tienen mayor presencia en Galicia, constituyendo el 62,8% de las entidades inscritas bajo el CNAE 10.21 en la comunidad.

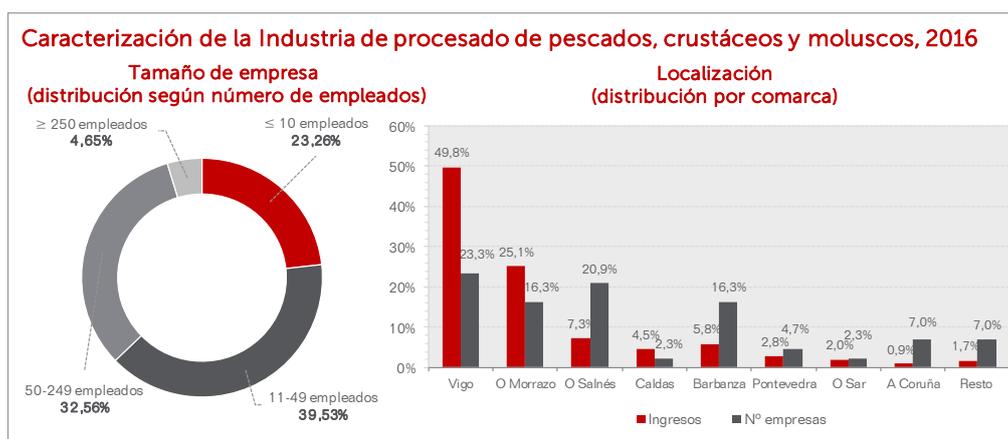


Figura 20. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ARDÁN 2016

En lo que a su distribución geográfica se refiere, se aprecia una clara concentración de esta actividad en regiones costeras. Especial relevancia tiene la provincia de Pontevedra, donde se emplazan dos de cada tres empresas del sector, aglutinando el 89,6% de los ingresos generados por la industria del procesado en Galicia y demostrando el alto grado de especialización de la región.

El análisis a nivel comarcal muestra que el área de Vigo es la que concentra un mayor número de empresas, un 23,3% del total, seguido de cerca en este aspecto por O Salnés, con un 20,9%. Sin embargo, el aspecto diferenciador de la región viguesa son los ingresos generados, el 49,8% del total del sector en Galicia, superando con creces a la salnesiana. Cabe destacar igualmente la fuerte presencia de esta actividad en las comarcas de O Morrazo y el Barbanza, con el 16,3% de las empresas en ambos casos y un 25,1% de los ingresos concentrados en la comarca pontevedresa, que se posiciona como la segunda más relevante en Galicia en este aspecto.

## CNAE 10.22 - Fabricación de conservas de pescado

La tradición y arraigo del sector conservero en Galicia es innegable, remontándose el despunte de esta actividad en la comunidad a finales del siglo XIX y alcanzando su esplendor ya a comienzos del siglo XX. Se trata de un sector que desde sus inicios resultó decisivo para la formación de un complejo industrial marítimo y el impulso de la modernización en el sector de la pesca<sup>17</sup> en la comunidad y que, comparativamente, en la actualidad tiene un mayor peso en Galicia que la industria de procesado, tanto en términos de empleo como de valor de producción.

Recurriendo nuevamente a la base de datos ARDÁN, en 2016 este sector empleó a un total de 6.319 trabajadores, generando las 66 empresas con información registrada un total de ingresos próximo a los 2.075 millones de euros.

Al igual que ocurría con la industria de procesado, la presencia de pymes resulta predominante en el sector conservero gallego, con un mayor porcentaje si cabe de empresas de pequeño tamaño, que llegan a suponer el

<sup>16</sup> Base de datos ARDÁN (2016)

<sup>17</sup> Xoán Carmona Badía, Jordi Nadal Oller. El empeño industrial de Galicia. 250 años de historia (1750-2000). Fundación Pedro Barrié de la Maza, 2005, 444 pp.

66,1% del total. Sin embargo, el mayor tamaño de las grandes empresas que lideran la actividad en Galicia, eleva la media agregada de empleabilidad a 96 trabajadores por empresa en 2016. Tanto es así, que las dos entidades con más empleados del sector (Frinsa del Noroeste, S.A. y Jealsa Rianxeira, S.A.U.), aglutinaron conjuntamente más de 2.300 puestos de trabajo en 2016.

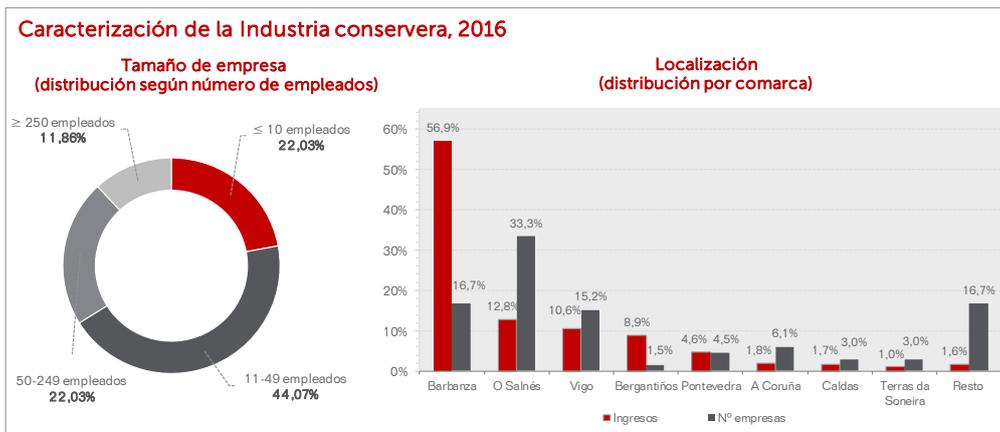


Figura 21. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ARDÁN

En lo que respecta a la distribución territorial, en el caso de la conserva, la provincia de Pontevedra sigue liderando la concentración de empresas inscritas bajo el CNAE 10.22, con la presencia del 62,1% del total de Galicia. Sin embargo, es A Coruña, con únicamente el 34,8% de la representatividad en este sentido, la que cuenta con un mayor peso en términos socioeconómicos, llegando a concentrar un 69,5% de los ingresos del sector gallego. Esto se debe principalmente a la importancia de la comarca del Barbanza, una región estratégica en la que se emplazan cuatro de las empresas conserveras más importantes de Galicia y de España.

### Comercialización de productos pesqueros

La importancia de los sectores primarios y la industria agroalimentaria asentada en Galicia ha favorecido el florecimiento de actividades complementarias asociadas, por ejemplo, al comercio de los productos alimenticios obtenidos.

La relevancia de este sector complementario para Galicia queda demostrada por la existencia de 3.812 empresas que presentaban actividad en la comunidad en el año 2016 inscritas bajo el CNAE 46.3, correspondiente al comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco. Su desglose por tamaños, reflejado en la Tabla 14, evidencia nuevamente la clara predominancia de las pymes en la estructura empresarial gallega, presentando un 74,4% de las entidades de este sector comercializador un tamaño de plantilla de 0-2 asalariados, mientras que tan sólo un 0,3% supera los 50 trabajadores.

En cuanto a su distribución por provincias, los datos ofrecidos por el IGE para el 2016 permiten determinar una concentración de empresas en Pontevedra y A Coruña del 41,8% y 36,8%, respectivamente. El tercer lugar lo ocupa Lugo, con el 11,7% del total.

Número de empleados	2014	2015	2016	Variación 2014-2016
De 0 a 2 asalariados	2.849	2.876	2.837	-0,42%
de 3 a 5 asalariados	435	436	422	-2,99%
de 6 a 9 asalariados	254	262	268	5,51%
de 10 a 19 asalariados	197	196	199	1,02%
de 20 a 49 asalariados	69	67	73	5,80%
de 50 a 99 asalariados	11	11	8	-27,27%
de 100 a 249 asalariados	3	4	3	0,00%
de 250 o más asalariados	3	3	2	-33,33%
<b>Total</b>	<b>3.821</b>	<b>3.855</b>	<b>3.812</b>	<b>-0,24%</b>

Tabla 14. Fuente: IGE

Para realizar el estudio detallado de las empresas mayoristas que, inscritas bajo el CNAE 46.38, centran su actividad en el comercio al por mayor de pescados, mariscos y otros productos alimenticios, se recurre a los datos específicos que para este sector dispone el servicio de información empresarial ARDÁN para la anualidad 2016.

A la vista de los datos correspondientes a este CNAE, la importancia socioeconómica del sector en la región es clara si se tienen en cuenta los más de 6.300 los puestos de trabajo asociados a esta actividad en Galicia, que contó en 2016 con una suma de ingresos que supera los 4.800 millones de euros.

De las 700 empresas mayoristas de pescado contempladas en el estudio, el 98% de las que disponen de número de empleados registrado son pequeñas empresas. Estos datos están en consonancia con los datos globales del sector comercializador de productos alimenticios, bebidas y tabaco (CNAE 46.3). En cuanto a su emplazamiento geográfico, destacan las provincias de Pontevedra y A Coruña, con un 56,4% y 33,9% del total, respectivamente.

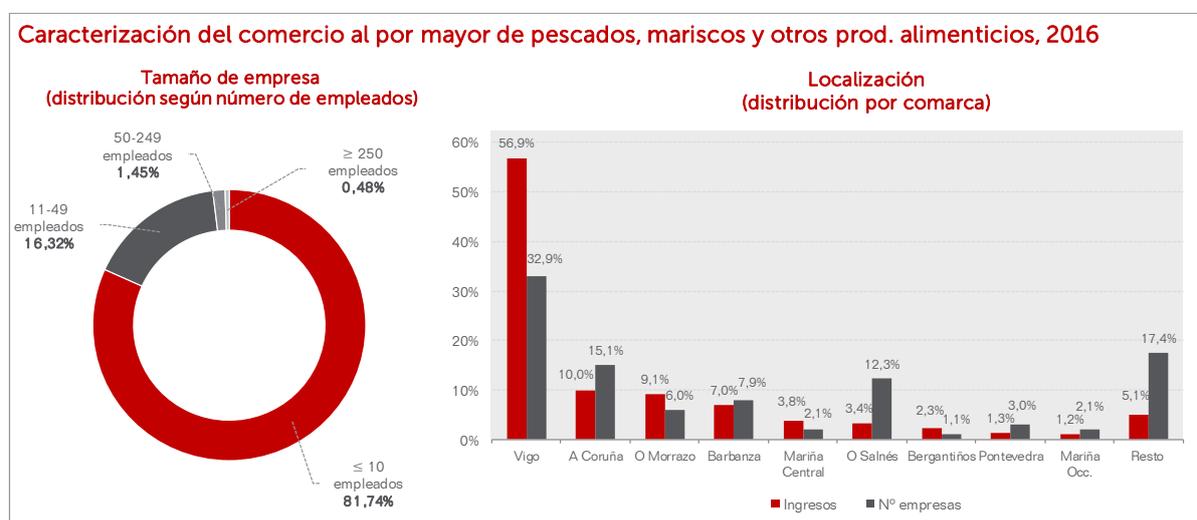


Figura 22. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ARDÁN

Entrando al detalle de las comarcas en las que esta actividad tiene mayor relevancia, el área de Vigo se encuentra a la cabeza tanto por porcentaje de empresas emplazadas como por contribución al total de ingresos, suponiendo un 32,9% y 56,9% del total en cada caso. Es, por tanto, una región estratégica para esta actividad, lo cual resulta ciertamente lógico por la proximidad y mayor presencia de industrias que elaboran productos procesados de la pesca en su área de influencia.

## Frío industrial

Como consecuencia del carácter perecedero de los productos de la pesca, así como de la evidente necesidad de asegurar su conservación y mantenimiento óptimo de calidad a lo largo de la cadena de suministro, se desarrolló en Galicia un importante sector de logística del frío cuya actividad se basa principalmente en el almacenamiento frigorífico y distribución de estos productos a temperatura controlada.

La presencia de esta actividad, incluida dentro del CNAE 52.1 de Depósitos y almacenamiento, en la comunidad es tal, que han hecho de Galicia y, especialmente, de la provincia de Pontevedra, la región más relevante y con mayor capacidad frigorífica asociada a productos de la pesca de toda Europa.

Si bien las estadísticas oficiales correspondientes a este CNAE no se pueden considerar representativas del sector del frío industrial por englobar actividades logísticas asociadas a otros bienes o servicios, a continuación, se presentan los datos relativos a las principales empresas emplazadas en Galicia.

	Empresa	Comunidad Autónoma	Empleados	Ingresos
1	FRIGORIFICOS DE VIGO, S.A.	Pontevedra	62	14.573.571
2	FRIGORIFICA BOTANA, S.L.	A Coruña	26	14.377.450
3	ATUNLO O GROVE, S.L.	Pontevedra	113	9.661.396
4	FRIGORIFICOS DE GALICIA, S.A.	Pontevedra	50	7.063.505
5	FRIGORIFICOS OYA, S.A.	Pontevedra	37	6.449.705
6	PROTEA PRODUCTOS DEL MAR, S.A.	Pontevedra	21	4.286.756

Tabla 15. Fuente: ARDÁN 2016

Si bien una de las actividades principales de las empresas involucradas en la logística del frío se centra en el almacenamiento a temperatura controlada, con toda la operativa de descarga, clasificación, paletización o *picking* de la mercancía que ello conlleva, la tendencia del sector es la incorporación de actividades que permiten dar un servicio integral a sus clientes, incorporando en ocasiones salas de transformación, congelado, envasado o, incluso, de control de calidad del producto.

## 11.3 Representatividad del sector pesquero gallego a nivel global

A la vista de los datos de los apartados anteriores, el sector pesquero es uno de los pilares de la economía de Galicia, convirtiéndose además en la comunidad pesquera más importante de España.

Esta representatividad a nivel nacional, se mantiene en menor medida a nivel europeo, pero se diluye a nivel mundial por la existencia de otras flotas e industria muy importantes en otras partes del mundo, como son las de China o Indonesia. Es importante conocer el contexto mundial, para poder diseñar estrategias a medio y largo plazo, que permitan al sector pesquero seguir desempeñando un papel tan importante como hasta ahora, en la economía de nuestra región.

Galicia lidera la flota pesquera española, seguida por Andalucía y Canarias. Cuenta con casi un 50 % del arqueo total de la flota pesquera nacional, como se puede ver en la Figura 23. En el gráfico Arqueo bruto de la flota pesquera gallega, española y europea, se refleja la importancia de la pesca extractiva gallega a nivel nacional y la española a nivel europeo, apreciando al mismo tiempo como se mantiene su representatividad a lo largo del tiempo.

Cuando se habla de la capacidad en términos de volumen de la flota gallega, se llega a la conclusión de que esta es una de las flotas con mayor importancia en cuanto a capacidad de captura a nivel de la Unión Europea. Una región de casi tres millones de habitantes, respecto a los 508 millones de la Unión Europea, representa el 10% de la capacidad pesquera estando en niveles similares a toda la flota francesa o británica y superior a toda la flota de Italia o de Holanda.

La flota pesquera nacional ha mermado en los últimos años, debido a un descenso general de las flotas pesqueras del resto de comunidades autónomas, incluida la comunidad autónoma gallega. Esta situación se repite en la Unión Europea que, entre el año 2010 y 2017 ha experimentado una reducción de 962 unidades en el número de embarcaciones y un 10,5% en el número de GT totales<sup>18</sup>. Este descenso generalizado a todos los niveles ha mantenido constante la representatividad de Galicia a nivel europeo.

Una de las causas de este descenso general de las embarcaciones en la Unión Europea, es la necesidad de acogerse a las restricciones de la Política Pesquera Comunitaria, esto se resume en materia de esfuerzo pesquero, en un redimensionamiento de la flota y una continua disminución en el número de buques. Con estas restricciones se busca la sostenibilidad del sector, siguiendo el objetivo de conseguir un equilibrio entre la capacidad y los recursos pesqueros existentes, y así garantizar la explotación sostenible de los recursos que nos ofrece el mar.

Aunque no representa exactamente la capacidad pesquera, se muestran también en la Figura 23 datos de la flota mundial (Nº de buques) - 2014, donde se puede observar como la flota europea, hablando en términos de número de buques, apenas cuenta con representatividad a nivel mundial, la cual se encuentra liderada por los países del continente asiático. Según datos de la FAO, se estima que en 2014 existían 4,6 millones de embarcaciones en el mundo, de las cuales 3,5 millones pertenecen a la flota de Asia. Esto sí que nos da una idea, de quien lidera a nivel mundial la captura de los recursos pesqueros.

<sup>18</sup> Estadísticas Pesqueras. MAPAMA

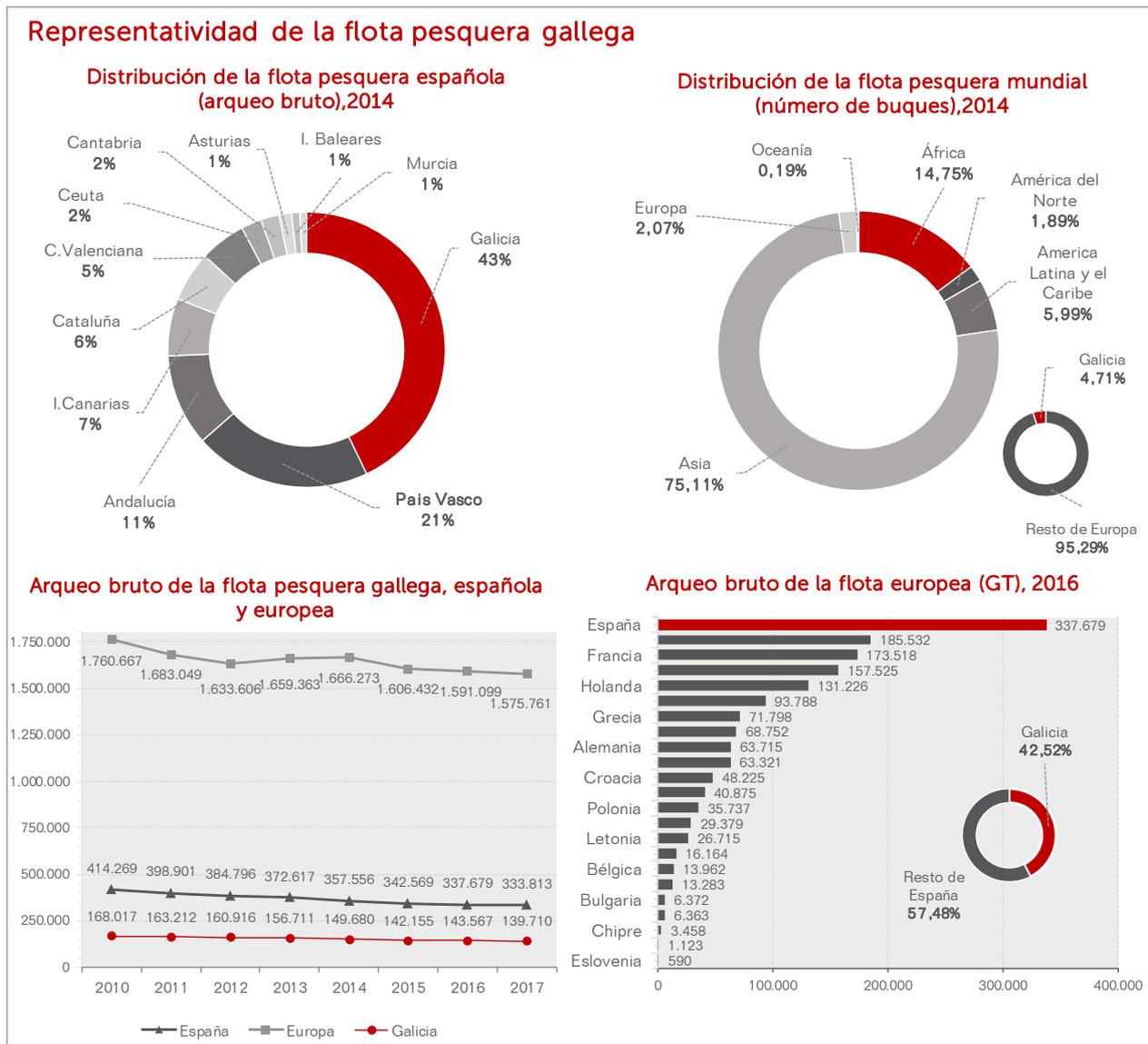


Figura 23. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la FAO. El estado mundial de la pesca y la acuicultura. 2016. Registro Europeo de Buques. Pesca de Galicia, Consellería do Mar, Xunta de Galicia. Estadísticas pesqueras, MAPAMA

En cuanto a datos de producción, en el año 2016 España ingresa unos 2.000 millones de euros<sup>19</sup> debido a las capturas realizadas en el sector pesquero, tanto de productos frescos como congelados, esta cantidad corresponde a unas 900.000<sup>20</sup> toneladas, de las cuales Galicia es responsable del 26%<sup>21</sup>.

Por otra parte, y tomando como referencia datos de la FAO correspondientes al año 2014, el país con mayor volumen de capturas es China. La Unión Europea representa un 6,6% del total de las capturas mundiales, aportando una cantidad importante a la producción mundial, pero no lo suficientemente alta como para ser uno de los principales actores de la pesca extractiva.

En el siguiente gráfico se muestra la evolución de las capturas realizadas por la Comunidad Autónoma de Galicia, el total nacional y las capturas realizadas en el conjunto de la Unión Europea en los años 2014, 2015 y 2016. Se puede apreciar un descenso general de las capturas a lo largo de estos tres años, siendo más acusado en el conjunto de la Unión Europea, consecuencia de la aplicación de la Política Pesquera Común, basada en criterios de sostenibilidad. España aporta a torno a una décima parte de la producción europea, de la cual Galicia es responsable de al menos la cuarta parte de las capturas nacionales. Por tanto, Galicia cuenta con una importante representación en la producción a nivel europeo de la pesca extractiva.

<sup>19</sup> Censo de la Flota Pesquera Operativa. Mapama.Cepesca  
<sup>20</sup> Estadísticas Pesqueras. MAPAMA  
<sup>21</sup> Instituto Galego de Estatística, Xunta de Galicia

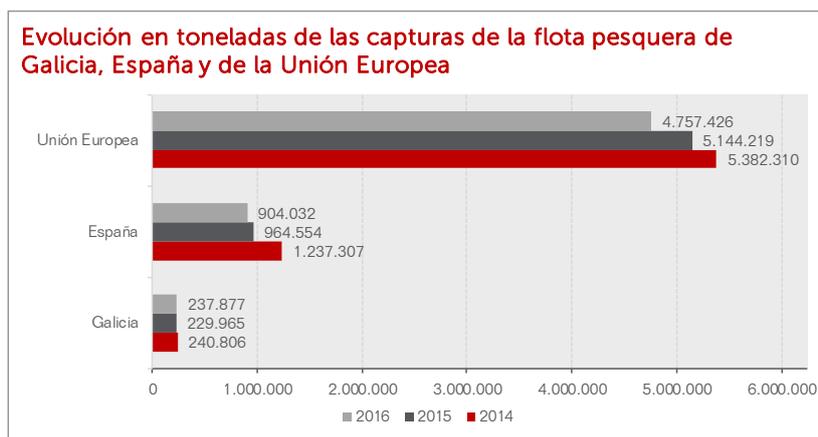


Figura 24. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del IGE, MAPAMA - Estadísticas de Pesca Marítima y Eurostat

A nivel global, existen millones de personas que se dedican profesionalmente a la pesca extractiva, por tanto, dependen económicamente muchas familias de ella, de hecho, la pesca a pequeña escala es fundamental como sustento económico en ambientes rurales, de la misma manera que pasa en Galicia. Haciendo referencia a datos concretos, en la siguiente tabla, se puede ver como la Unión Europea corresponde a un porcentaje ínfimo del total mundial, siendo apenas representativa. Una vez dentro del ámbito europeo, los datos reflejan que España ocupa a un quinto de la población europea, y de esa quinta parte, un 31,7% pertenecen al sector pesquero gallego. Por lo que se concluye que Galicia genera una cantidad importante de empleo en el sector pesquero a nivel europeo.

Región	Ocupados
Galicia	10.524
España	33.129
Unión Europea	150.485
Mundo	56.781.000

Tabla 16. Fuente: IGE, Comisión Europea y FAO

En cuanto a la acuicultura, esta práctica contribuye con un volumen significativo al suministro mundial de pescado para consumo humano. Según datos de la FAO, la contribución de la acuicultura a la producción pesquera mundial superará a la pesca de captura en 2021. En 2025, esta cuota de la acuicultura alcanzará el 52 %. Esta circunstancia pone de relieve el inicio de una nueva etapa, y las organizaciones internacionales en la materia pronostican que la acuicultura será la fuente de proteína de pescado en el futuro, debido al agotamiento de los stocks pesqueros.

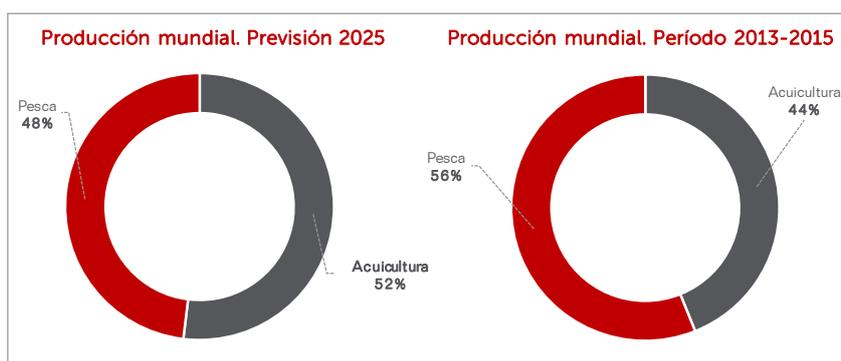


Figura 25. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la FAO

La producción acuícola mundial, tal como se aprecia en la siguiente figura, está liderada por China que acapara gran parte de la producción mundial con 47,6 millones de toneladas en 2015, el 62% de la producción global. Le sigue a gran distancia India e Indonesia, con 4,88 y 4,25 millones de toneladas respectivamente. España ocupa el puesto número 20 en producción a nivel mundial, con 0,293 millones de toneladas, el 0,38% de la producción global.

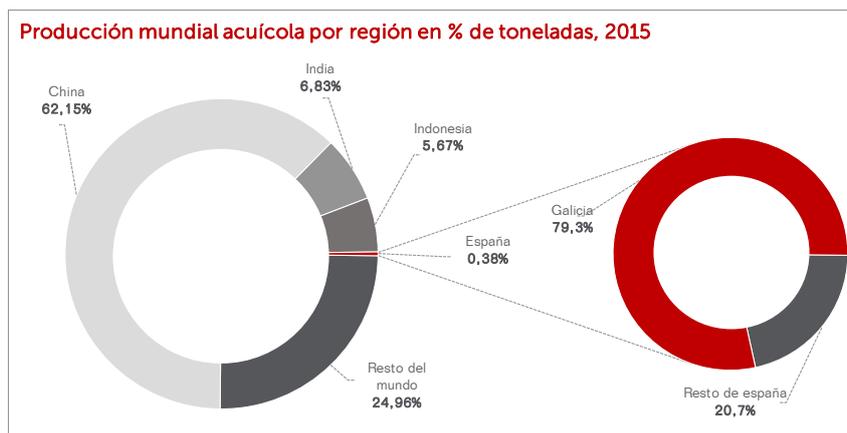


Figura 26. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la FAO y MAPAMA (excluyendo las plantas acuáticas y los productos no alimentarios)

A nivel mundial la acuicultura de peces en aguas interiores representa el sector más importante de la producción acuícola de organismos comestibles. En 2015 esta producción alcanzó 43,6 millones de toneladas de peces, que representan el 59% de la producción mundial de organismos comestibles. Las especies más cultivadas en Galicia representan cifras modestas de producción a nivel mundial, pues el cultivo de mejillón representa el 0,42% en peso de la producción respecto al total del sector acuícola mundial, y el rodaballo el 0,09%. El langostino blanco es una especie muy importante y cabe destacar que la segunda empresa mayor productora acuícola de langostino es una empresa gallega (Nueva Pescanova).



Figura 27. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la FAO. Fisheries and Aquaculture Statistics (2015)

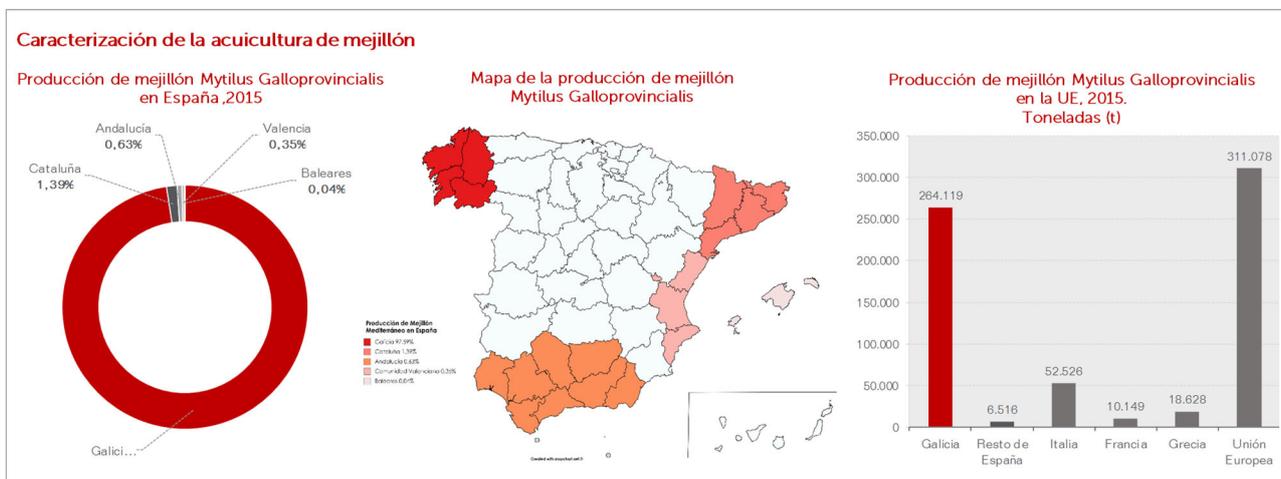


Figura 28. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat, MAPAMA y Consellería do Mar - Xunta de Galicia

Respecto al cultivo de mejillón, que representa la especie acuícola más relevante en términos de peso y valor económico para Galicia, la producción española de mejillón de la especie *Mytilus galloprovincialis* en 2015 fue de 270.634 toneladas, lo que supuso el 87% en peso de toda la Unión Europea. Por Comunidades Autónomas, es claro el predominio de la producción gallega, que cultivó el 98% del total de mejillón de esta especie de toda España en 2015, seguida por Cataluña, Andalucía, Valencia y Baleares. Por lo tanto, la producción y venta de mejillón es especialmente importante en la Unión Europea, pero su importancia se diluye a nivel mundial donde existen otras especies acuícolas que tienen una producción y mercado mucho más amplio.

En relación al segundo cultivo por importancia económica en Galicia, la producción total de rodaballo (*Scophthalmus maximus* = *Psetta maxima*) de acuicultura en el mundo en 2015 se calcula en 69.196 toneladas. El principal productor europeo de rodaballo es, con diferencia, España, que comercializó 7.464 toneladas. Galicia representa cerca del 99% de la producción española, con un total de 7.345 toneladas.



Figura 29. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FAO, MAPAMA y Consellería do Mar de la Xunta de Galicia

Un parámetro que nos puede dar una idea de la importancia del sector pesquero gallego a nivel mundial es el volumen de importaciones y exportaciones. China es el mayor exportador de productos de la pesca y la acuicultura a nivel mundial seguido a gran distancia por Noruega y Vietnam. España ocupa el puesto número 10 en cuanto al ranking de países exportadores a nivel mundial, pero tiene un déficit comercial creciente de su balanza comercial pesquera, al igual que el resto de la Unión Europea, pues importa más productos pesqueros y acuícolas de los que exporta (5.366 millones de euros, frente a 3.126 millones de euros). Galicia exporta el 38% de los productos pesqueros y acuícolas de toda España, y sigue su mismo patrón en cuanto al saldo importador-exportador, pues importa productos pesqueros y acuícolas por valor de 1.656 millones de euros, y exporta por valor de 1.197 millones de euros.

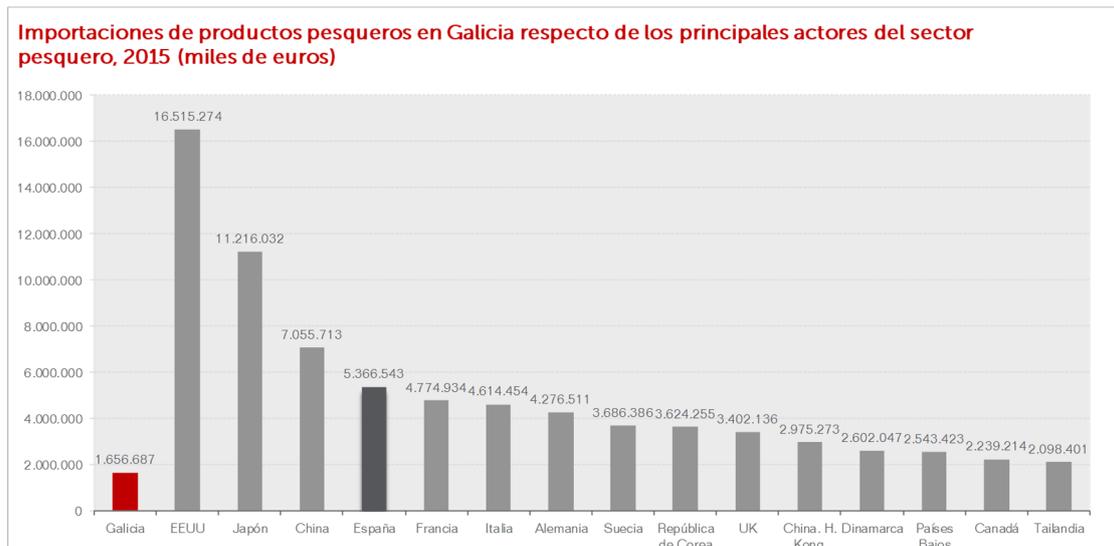


Figura 30. Fuente: Elaboración propia a partir de IGE y FAO. Fisheries and Aquaculture Statistics (2015). En Galicia se han recopilado los datos de pesca y acuicultura, sin incluir los datos de industria transformadora

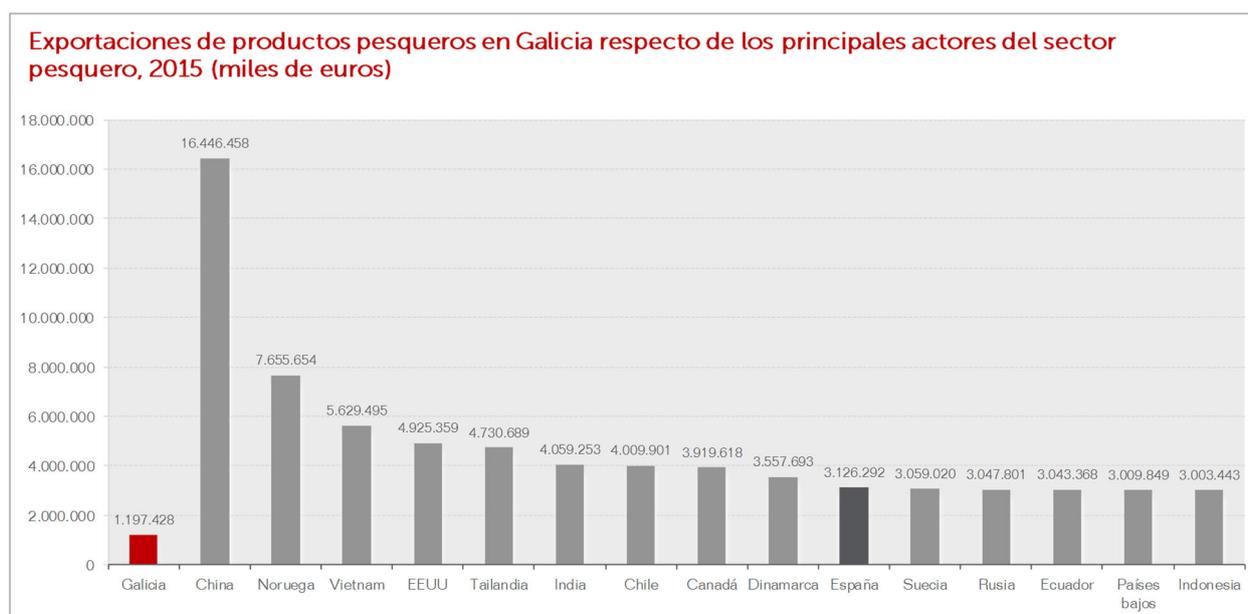


Figura 31. Fuente: Elaboración propia a partir de IGE y de la FAO. *Fisheries and Aquaculture Statistics* (2015). En Galicia se han recopilado los datos de pesca y acuicultura, sin incluir los datos de industria transformadora

Según datos publicados por la FAO<sup>22</sup>, en 2015 el 45,2% de la producción pesquera mundial destinada al consumo humano procedente de la pesca extractiva y acuicultura, esto es, más de 67 millones de toneladas, fueron consumidas en fresco, constituyendo el formato de consumo predominante a nivel global. La producción mundial restante, que porcentualmente aglutina el 54,8%, fue empleada por la industria transformadora para la obtención de productos congelados (30,9%), productos secos, salados, ahumados o curados (11,9%) y conservas (12%). Estas cifras, que se vienen manteniendo en los últimos años, revelan que en la actualidad más de la mitad del pescado destinado al consumo humano en el mundo es previamente elaborado.

En un contexto global, la industria transformadora europea y estadounidense han gozado tradicionalmente de un posicionamiento privilegiado en el mercado, avalado por su alto grado de especialización y estándares de calidad. Sin embargo, los cambios en las tendencias de producción, la expansión espectacular de la producción pesquera y acuícola experimentada en las últimas décadas por el sudeste asiático, así como su alto grado de integración vertical, han traído consigo el auge progresivo de esta región que, con China a la cabeza, se ha erigido actualmente como líder de la industria transformadora mundial. Este auge ha ido en detrimento de una Unión Europea que ha visto reducida su importancia relativa, pero que mantiene su posicionamiento en determinados productos gracias a su especialización.

De acuerdo con los datos estadísticos obtenidos de la FAO<sup>23</sup>, a continuación, se recogen los volúmenes de producción mundial de diferentes clases de elaboraciones pesqueras para el año 2015, junto con los 5 países que lideran cada una de ellas y los valores registrados para España. Estos valores se han acompañado de datos registrados en anualidades previas, con el fin de reflejar las tendencias experimentadas en las últimas décadas, partiendo de un escenario con una discreta representatividad de los países asiáticos en 1990 y recogiendo su posterior evolución e importancia creciente.

<sup>22</sup> FAO. *Fisheries and aquaculture statistics* (2015)

<sup>23</sup> FAO. 2017. *Fishery and Aquaculture Statistics. Global Fisheries commodities production and trade 1976-2015 (FishstatJ)*. In: *FAO Fisheries and Aquaculture Department [online]*. Rome. Updated 2017.

Preparaciones y conservas de crustáceos y moluscos (toneladas)						
Parámetro	1990	2005	2010	2013	2014	2015
TOTAL MUNDIAL	582.536	1474674	1.374.800	1.352.954	1.339.743	1.293.436
1. China	16.275 F	420.157 F	396.288 F	470.080 F	435.030 F	395.710 F
2. Viet Nam	29.588	38.800 F	90.000 F	130.000 F	170.000 F	145.000 F
3. Estados Unidos	103.955	131330	116.366	93.672	94.843	116.904
4. Tailandia	86.901	170.206 F	229.370 F	139.600 F	107.310 F	108.600 F
<b>5. España</b>	<b>24.284</b>	<b>121522</b>	<b>78.820</b>	<b>66.074</b>	<b>74.603</b>	<b>76.590</b>
6. Filipinas	102.115	76.000 F	70.800 F	69.800 F	68.200 F	65.400 F

Preparaciones y conservas de pescado (toneladas)						
Parámetro	1990	2005	2010	2013	2014	2015
TOTAL MUNDIAL	4.650.304	7602274	7.453.369	7.982.326	8.290.572	8.446.067
1. China	72.059 F	540.267 F	768.394 F	1.029.951 F	1.070.670 F	1.116.165 F
2. Japón	1.625.370	1317404	1.139.985	1.099.033	1.108.514	1.104.137
3. Tailandia	322.252 F	1.235.916 F	938.465 F	991.222 F	1.034.828 F	1.040.400 F
4. Myanmar	107.209	270231	470.489	290.747	601.536	628.025
5. Estados Unidos	396.463	524000	434.654	440.143	387.080	427.132
<b>6. España</b>	<b>126.977</b>	<b>374701</b>	<b>337.882</b>	<b>358.088</b>	<b>372.081</b>	<b>401.058</b>

Pescado seco, salado o ahumado (toneladas)						
Parámetro	1990	2005	2010	2013	2014	2015
TOTAL MUNDIAL	3.562.956	4828808	5.950.191	6.120.965	6.114.386	6.172.802
1. China	179.846 F	757.084 F	1.397.589	1.488.182	1.506.900 F	1.546.400 F
2. India	189.012	558482	645.227	641.444	693.795 F	647.500 F
3. Indonesia	507.231	635152	588.450 F	557.300 F	586.560 F	600.300 F
4. Japón	968.694	741383	680.117	606.589	592.060	579.561
5. Myanmar	59.095	160505	278.829	348.627	350.973	338.635
<b>28. España</b>	<b>31.612</b>	<b>40418</b>	<b>39.388</b>	<b>33.125</b>	<b>31.356</b>	<b>33.319</b>

Pescados, crustáceos, moluscos y sus elaborados en formato congelado (toneladas)						
Parámetro	1990	2005	2010	2013	2014	2015
TOTAL MUNDIAL	14.254.906	23778722	30.410.382	34.418.516	35.825.295	35.511.798
1. China	1.440.319 F	5937482	9.884.174	12.272.712	12.560.300 F	12.694.300 F
2. Federación de Rusia	...	2266160	2.827.938	3.159.825	3.084.085	3.212.218
3. Japón	3.536.482	2194980	2.140.601	1.907.490	1.977.665	1.906.199
4. Viet Nam	36.351 F	526.200 F	1.114.205 F	1.409.818	1.461.100 F	1.485.800 F
5. Estados Unidos	998.974	1106067	1.125.465	1.424.327	1.434.324	1.457.376
<b>11. España</b>	<b>424.927 F</b>	<b>525236</b>	<b>554.815</b>	<b>602.810</b>	<b>669.505</b>	<b>626.020</b>

\*F\* = Estimación de la FAO a partir de las fuentes de información disponibles

Tabla 17. Principales países productores de diferentes tipologías de elaborados a base de pescado. Fuente: FAO

En las tablas anteriores se observa que España se mantiene en los primeros puestos a nivel mundial en lo que a la producción de preparados y conservas de crustáceos y moluscos y de pescados se refiere. No obstante, la producción nacional únicamente representó en 2015 un 5,92% y un 4,75% del total mundial para estas categorías, respectivamente. Por su parte, en lo que respecta a pescados, crustáceos, moluscos y sus elaborados en formato congelado, España se sitúa en el puesto número 11 del ranking mundial, con una representatividad del 1,76% del total.

A pesar de que los porcentajes anteriores son ciertamente discretos a nivel global, no se puede obviar el posicionamiento de la industria transformadora española en determinados productos elaborados que también resultan clave para Galicia, siendo el caso más destacable el de las conservas de atún. Así, en el panorama internacional, España es un claro referente en lo que a conservas de atún se refiere, posicionándose como segundo productor a nivel mundial con 296.634 toneladas que representan un 15,9% del volumen producido en 2015. Cabe destacar que el 90% de la producción nacional tuvo su origen en Galicia que, según datos del IGE, llegó a alcanzar 266.943 toneladas.

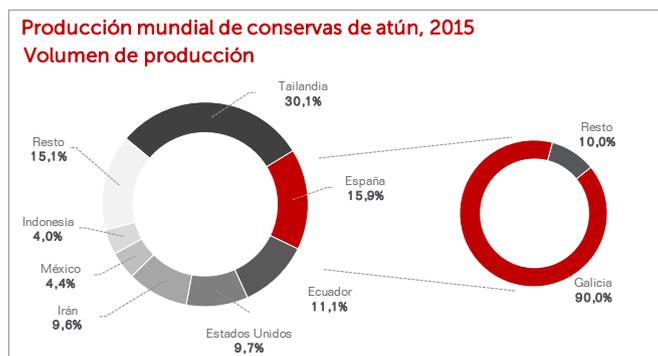


Figura 32. Fuente: Elaboración propia a partir de IGE y FAO

Reduciendo el alcance del análisis a nivel europeo, se puede afirmar que la industria transformadora española se ha mantenido líder a nivel comunitario. Según datos estadísticos de Eurostat, en 2016 encabezaba la producción de productos pesqueros elaborados con un 20% del valor y más de un 13% del volumen total de la Unión. Al comparar los datos de producción ofrecidos por los servicios estadísticos a los distintos niveles (IGE, INE, Eurostat) se pone de manifiesto la representatividad especialmente notable alcanzada para ciertos productos de especial relevancia para Galicia, como son las conservas y preparados de atún y bonito o los moluscos congelados, secos, salados o en salmuera. En el primero de los casos, la producción gallega de 2016 se correspondió con el 88,3% de la producción nacional y el 55,7% de la comunitaria en términos de volumen, mientras que en el segundo los porcentajes de representatividad a nivel nacional y comunitario alcanzaron el 62,8% y el 43,8%, respectivamente.

### Representatividad de la producción industrial gallega en España y la Unión Europea desagregada por productos,

Epígrafe	Productos	GALICIA		ESPAÑA		EU 28	
		Cantidad (toneladas)	Valor (miles de €.)	Cantidad (toneladas)	% Galicia	Cantidad (toneladas)	% Galicia
10.20.11	Filetes y otros preparados de pescado, frescos o refrigerados	5.249	33.142	17.787	29,51%	2.100.000	0,25%
10.20.12	Hígados de pescado y huevas, refrigerados	*	*	s.e.	0,00%	919	0,00%
10.20.13	Pescado congelado	91.900	186.373	132.551	69,33%	674.673	13,62%
10.20.14	Filetes de pescado, congelados	20.975	91.296	37.368	56,13%	249.022	8,42%
10.20.15	Carne de pescado (incluso picada) congelada	6.596	25.780	11.413	57,79%	38.741	17,03%
10.20.16	Hígados de pescado y huevas, congelados	*	*	163	0,00%	1.102	0,00%
10.20.21	Filetes de pescado, secos, salados o en salmuera, sin ahumar	*	*	2.234	0,00%	35.983	0,00%
10.20.22	Hígados de pescado, huevas, aletas y despojos comestibles de pescado, ahumados, salados o en salmuera; harina de pescado, comestibles	*	*	264	0,00%	40.697	0,00%
10.20.23	Pescado seco, incluso salado o en salmuera	2.616	15.227	18.513	14,13%	87.512	2,99%
10.20.24	Pescado ahumado, incluso en filetes	*	*	12.907	0,00%	283.236	0,00%
10.20.25.1	Conservas y preparados de salmón	*	*	73	0,00%	39.565	0,00%
10.20.25.2	Conservas y preparados de arenques	*	*	0	0,00%	252.979	0,00%
10.20.25.3	Conservas y preparados de sardina y parrocha	10.228	65.377	14.065	72,72%	88.195	11,60%
10.20.25.4	Conservas y preparados de atún y bonito	229.407	1.359.528	259.923	88,26%	412.091	55,67%
10.20.25.5	Conservas y preparados de caballa	2.152	13.174	6.138	35,06%	79.551	2,71%
10.20.25.6	Conservas y preparados de anchoa	*	*	11.124	0,00%	20.129	0,00%
10.20.25.7	Filetes rebozados, incluso precocinados, congelados	7.615	44.500	17.629	43,20%	397.336	1,92%
10.20.25.8	Otras conservas y preparados de pescado	4.668	18.416	8.129	57,43%	95.196	4,90%
10.20.25.9	Los demás preparados y conservas de pescado (croquetas, etc.)	118	727	13.763	0,86%	275.275	0,04%
10.20.26	Caviar y sucedáneos de caviar	6	477	213	2,82%	13.753	0,04%
10.20.31	Crustáceos congelados, secos, salados o en salmuera	11.190	78.258	39.917	28,03%	88.000	12,72%
10.20.32	Moluscos congelados, secos, salados o en salmuera	74.210	278.930	118.159	62,81%	169.380	43,81%
10.20.33	Otros invertebrados acuáticos y algas, congelados, secos, salados o en salmuera	*	*	179	0,00%	1.367	0,00%
10.20.34	Crustáceos, moluscos y algas, preparados o en conserva	63.057	310.013	78.855	79,97%	253.404	24,88%
10.20.41	Harinas y pellets no comestibles y otros productos n.c.o.p. de pescado, crustáceos, moluscos o algas	27.741	27.742	43.424	63,88%	401.590	6,91%
10.20.42	Desperdicios de pescado, crustáceos y moluscos	35.361	4.537	42.053	84,09%	450.000	7,86%
10.20.9	Servicios de ahumado y subcontrataciones como parte de la industria del pescado	-	*	-	0,00%	-	0,00%

(\*) Pocas observaciones muestrales, por lo que el dato está afectado por un alto error de muestreo (-) No procede (s.e.) Dato no publicable por secreto estadístico

Tabla 18. Fuente: IGE, MAPAMA, Eurostat

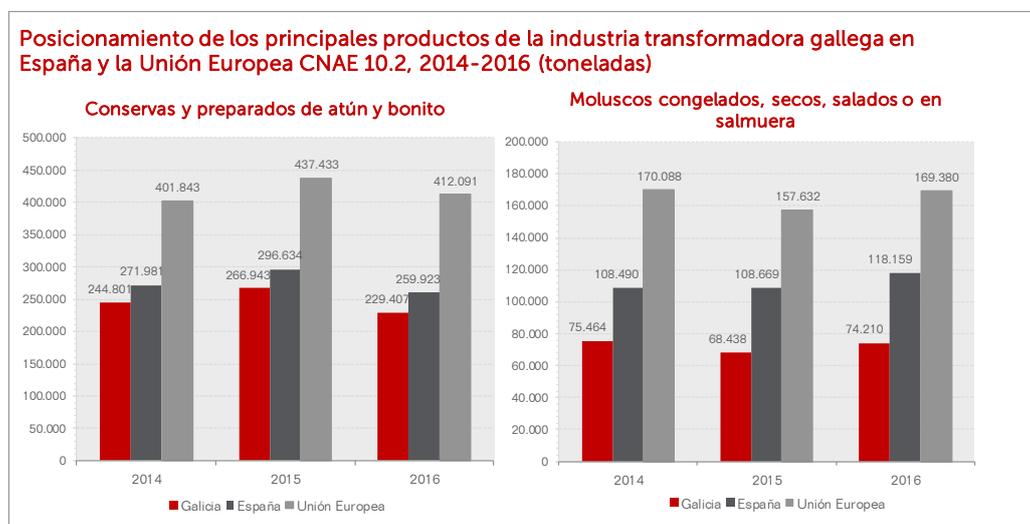


Figura 33. Fuente: Elaboración propia a partir de IGE, MAPAMA y Eurostat

Por otro lado, estudios elaborados por el STECF<sup>24</sup> remarcan además la relevancia que alcanzan otros parámetros socioeconómicos en España, al aglutinar en 2015 el mayor número de empresas del sector a nivel europeo, un 16%, y ser el segundo país con mayor empleo creado, únicamente superado por Reino Unido en el número de ocupados registrados en el sector. Sin embargo, y a pesar del mayor número de empresas y de liderar la producción a nivel comunitario, no es España sino Reino Unido quien se sitúa a la cabeza en lo que a VAB generado se refiere, registrando un 21,1% del total de la Unión Europea. España ocupa la tercera posición de este ranking con un 14,4%, por detrás de Francia (19,7%).

En el panorama nacional, ya se ha comprobado el liderazgo de empresas y grupos empresariales gallegos en la industria del pescado, posicionados actualmente a la cabeza de estos sectores en todos los casos. Esta relevancia también se refleja en las estadísticas de distribución territorial ofrecidas por el MAPAMA<sup>25</sup>, en las que Galicia destaca como primera comunidad autónoma española en términos de volumen de ventas netas y valor añadido, alcanzando porcentajes de representatividad del 61% y 56% del total nacional en 2015, respectivamente. De la comparación de los datos estadísticos obtenidos a diferentes escalas se puede obtener igualmente una idea de la representatividad de las empresas del sector de la industria transformadora gallega en la Unión Europea.

Parámetro	Galicia	España		Unión Europea	
Número de empresas	212	598	35,45%	3.603	5,88%
Número de ocupados	10.346	18.628	55,54%	124.242	8,33%
Cifra de negocios (millones de euros)	2.920	4.810	60,71%	30.255	9,65%
Volumen de producción (toneladas)	643.579	936.746	68,70%	7.574.520	8,50%
Valor de la producción (miles de euros)*	2.495.043	4.055.223	61,53%	20.969.417	11,90%

\*No se tiene en cuenta la cocción u otros servicios relacionados con la industria de la conserva

Tabla 19. Fuente: IGE, MAPAMA, STECF

Por último, España se caracteriza por presentar nuevamente una balanza comercial deficitaria, con una tasa de cobertura del 59,1% en 2016, en lo que a volumen de importaciones y exportaciones de productos de la industria transformadora se refiere. Según datos de la Secretaría de Estado de Comercio<sup>26</sup>, las exportaciones correspondientes al CNAE 10.2 alcanzaron un valor de 2.947 millones de euros y un volumen de 897 mil toneladas, frente a 4.983 millones de euros y 1.356 toneladas importadas. Galicia, por el contrario, no sigue este mismo patrón, ya que esta balanza comercial que procede de la ratio importaciones/exportaciones alcanzó un valor del 81,7% para el sector en la misma anualidad. Cabe destacar el papel de Galicia como primera exportadora a nivel nacional de estos productos, siendo responsable del 58,2% de las toneladas y el 58,6% del valor total de las exportaciones españolas en 2016.

24 Scientific, Technical and Economic Committee for Fisheries (STECF). Economic report of the EU fish processing sector 2017 (STECF-17-16). JRC Science for Policy Report. European Union, 2018

25 MAPAMA. Informe Sector Industria del Pescado (2018)

26 DATACOMEX

# 11.4. Competitividad del sector en un mundo globalizado

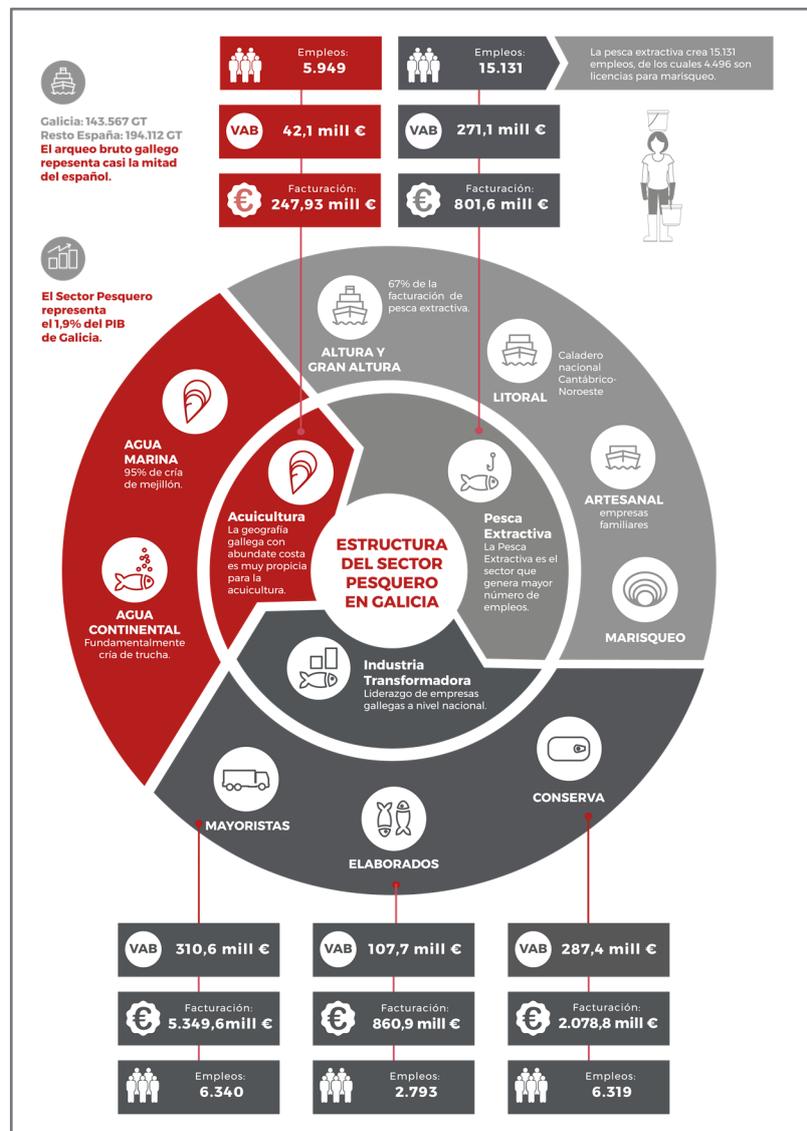


Figura 34. Estructura y relevancia del sector pesquero en Galicia. Fuente: Elaboración propia

La relevancia del sector pesquero gallego no se pone en duda a la vista de todos estos datos, sobre todo avalada por los números de representatividad a nivel nacional y europeo.

En este sentido, es obligado mencionar que, a pesar de la importancia en cifras de la pesca para la economía gallega, ha sido difícil acceder a datos bien contrastados sobre las principales magnitudes de todos los subsectores de la pesca.

Pese a esta circunstancia, no hay duda que en producción de mejillón en acuicultura somos una potencia europea, o en el comercio de productos pesqueros, basada en los datos de importación y exportación también jugamos un papel muy relevante. Una relevancia, adquirida a través de años de acúmulo de experiencia y de pequeñas y grandes innovaciones que han permitido a nuestra industria permanecer en los niveles de competitividad que hoy la caracterizan.

Aunque a nivel global, o en términos de volumen de negocio, la pesca artesanal no es representativa, sí que lo es a nivel socioeconómico en nuestra comunidad, con lo que debe ser tenida también en cuenta en este apartado.

En cualquier caso, es necesario hacer un análisis de la situación del sector ampliada, o con una visión a nivel internacional y global, para que el sector pesquero en Galicia pueda mantener y mejorar a corto o medio plazo. La gestión de los recursos pesqueros debe hacerse, desde una perspectiva global, teniendo en cuenta también la local, y pensando siempre que el sector se basa en la gestión de recursos naturales y, por tanto, la actividad ejercida ha de ser sostenible y transparente.

También es importante mencionar que la industria pesquera está concentrada mayoritariamente en Asia, Europa y Estados Unidos, lo que significa que todos los movimientos que se produzcan en estos tres mercados, serán determinantes en lo que se refiere al desarrollo de la industria pesquera en nuestra región en los próximos años.

Para analizar en detalle estas cuestiones y otras, a continuación, se realiza un análisis de los factores de competitividad que podrían tener incidencia en el desarrollo del sector pesquero gallego o que deberían ser tenidos en consideración entre otros posibles.



Figura 35. Tipos de factores de competitividad con afectación en el sector pesquero. Fuente: Elaboración propia

## 11.4.1. Factores de competitividad internos

### Recursos humanos y conocimientos

El sector pesquero en Galicia tiene una gran experiencia y tradición adquirida a lo largo de los años de actividad. Esto permite un gran conocimiento de las singularidades del sector, tanto en la pesca extractiva como en la industria de transformación y en la acuicultura, especialmente la de moluscos.

Este conocimiento permite a la flota gallega estar presente en muchos de los caladeros más importantes a nivel mundial, siendo ejemplo de buenas prácticas y dominio de las técnicas de captura. Asimismo, en cuanto a la industria, las empresas gallegas dominan el comercio internacional, como se constata con los datos de importaciones y exportaciones recogidos en apartados anteriores.

Sin embargo, esta afirmación contrasta con la falta de profesionalización que hay en el sector, siendo bastante generalizadas las empresas familiares con una gestión poco profesionalizada. Esto es común sobre todo en la pesca extractiva (más acusado en la pesca artesanal), y en la acuicultura de moluscos, y menos acusado en la industria de transformación.

También es importante mencionar en este apartado, que en ese modelo de empresa familiar tan común en el sector (pesca extractiva y cultivo de moluscos principalmente), existen dificultades con el relevo generacional, debido sobre todo al escaso atractivo que presentan para las nuevas generaciones, trabajos con un componente de esfuerzo y dedicación importantes. No pasa lo mismo en la industria de transformación y comercialización, donde en las empresas familiares del sector, sí existe un relevo generacional, y un mayor grado de profesionalización.

En relación directa con estas circunstancias, está la continuidad de la actividad. De cara a la competitividad del sector, es importante mantener las empresas que existen a día de hoy, para mantener los niveles potenciales de capturas.

El control del recurso es fundamental para mantener toda la estructura del sector en Galicia tanto a nivel de las empresas armadoras como a nivel de la industria de transformación, que se provee de esas capturas.

En este sentido, lo ideal sería que las capturas fuesen mayores y se disminuyese la balanza comercial negativa que existe en la actualidad, donde ya son mayores las importaciones que las exportaciones. Esto es una tarea muy compleja, por lo que la idea sería trabajar para al menos mantener la balanza en los niveles actuales. Ese objetivo pasa por fortalecer todos los eslabones de la cadena de valor a nivel de competencia y recursos, y, como consecuencia, frenar la disminución del arqueo al que se ha visto reducido en Galicia, con un total de pérdida de un 16,8% en el período de 2010 a 2017 (Pesca de Galicia, Consellería do Mar, Xunta de Galicia).

## Innovación

Este factor de competitividad se considera el más importante de todos los que se comentarán, ya que es un aspecto transversal que puede trabajar en la mejora de cualquiera de los otros factores. En cualquier caso, se detallan a continuación algunas consideraciones específicas.

Como se comentó en la introducción de este apartado, y se puede ver reflejado en la siguiente figura, los mercados más importantes de los productos pesqueros son Europa, Estados Unidos y Asia.

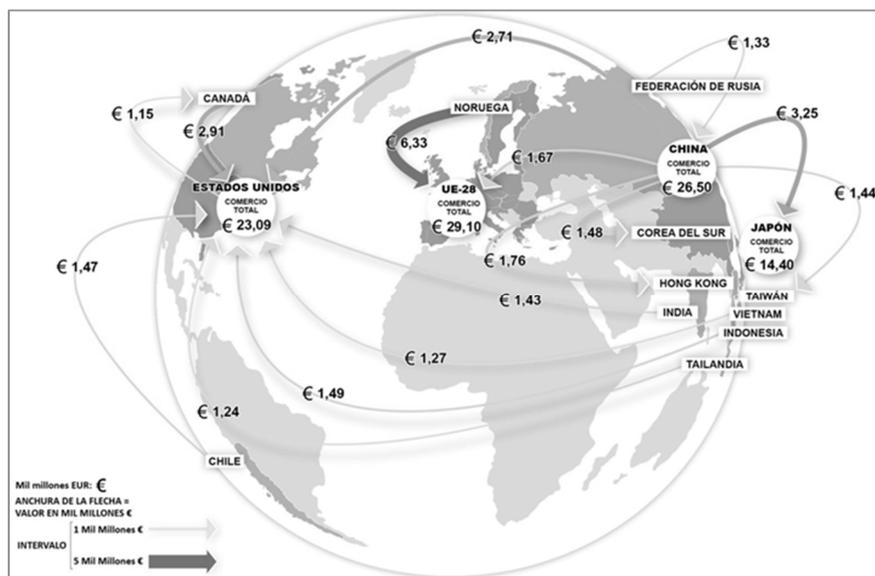


Figura 36. Principales flujos comerciales de los productos de la pesca y de la acuicultura en el mundo 2016. Fuente: El mercado pesquero de la UE 2017 (EUMOFA)

Además, el principal productor a nivel mundial es Asia, que está aumentando su capacidad de manera continuada en estos últimos años.

Estas dos premisas son muy importantes para desarrollar la importancia de la innovación como factor de competitividad; por un lado, una gran oportunidad de acceso a nuevos mercados y, por otra, el control de la amenaza asiática en la carrera por la gestión de los recursos.

La apuesta por la innovación será determinante para el desarrollo de mejoras en aspectos como:

- Procesos internos de funcionamiento que aumenten la calidad de los productos capturados o transformados, su valor añadido y su sostenibilidad.
- Procesos de venta y comercialización que mejoren en trazabilidad y transparencia y las técnicas de venta.
- Procesos auxiliares que eviten amenazas secundarias que puedan convertirse en determinantes como pueden ser, por ejemplo, las mejoras en el mantenimiento o en la dependencia de los combustibles fósiles.
- Gestión de los recursos, ya que esto es una amenaza que se transmite en toda la cadena de valor, iniciando en la extracción y continuando hasta la transformación y la comercialización.

El entorno de innovación existente en Galicia para abordar estos procesos es inmejorable y junto a los avances a gran velocidad de la tecnología, ofrecen una gran oportunidad para diferenciar nuestro sector pesquero de otros, que basan sus modelos en la cantidad y no en la calidad y la transparencia.

En cuanto al entorno de innovación existen numerosos centros de investigación con líneas de trabajo en ámbitos relacionados con el sector pesquero.

Centros de investigación y universidades con líneas de investigación en materia de pesca
Universidade de Santiago de Compostela
Universidade de Vigo
Fundación Centro Tecnológico del Mar (CETMAR)
Instituto de Investigaciones Marinas (IIM-CSIC)
Instituto Español de Oceanografía. Centro Oceanográfico de A Coruña
Instituto Español de Oceanografía. Centro Oceanográfico de Vigo
Centro de cultivos marinos de Ribadeo. Centro de investigaciones marinas (CIMA)
Centro Tecnológico Gallego de Acuicultura (CETGA)
Instituto gallego de formación en acuicultura (IGAFA)
Instituto tecnológico para el control del mar en Galicia. INTECMAR
Centro de Tecnologías avanzadas de investigación para la industria marina y alimentaria

Tabla 20. Fuente: Elaboración propia

En este sentido, es importante destacar que, aunque existen numerosos centros de investigación en Galicia con líneas de trabajo en el ámbito pesquero, existe un problema de transferencia. Los resultados de la investigación llevada a cabo, en muchos casos no están llegando a ser aplicados en las empresas y todavía la colaboración entre centros de investigación y empresas no es muy numerosa. En general, en España y en Galicia la investigación aplicada no es un punto fuerte de nuestro sistema innovador.

Así, es recomendable la exploración de otras vías de innovación. Una tendencia relativamente reciente en el campo de la innovación es trabajar en el concepto de innovación abierta. La innovación abierta es una estrategia de innovación donde las empresas cooperan con otras organizaciones o profesionales externos para desarrollar su estrategia de I+D+i. Esto permite desarrollar e integrar tecnología de manera mucho más rápida y efectiva, ya que se comparte el conocimiento con la experiencia en la actividad para el desarrollo o mejora de un proceso o un producto. Especialmente puede resultar de gran interés en este concepto estratégico de innovación, la colaboración con start-ups.

Una start-up, por definición, es una empresa de nueva creación con posibilidades importantes de crecimiento y escalabilidad. Normalmente están asociadas al ámbito tecnológico y, por tanto, son empresas que disponen de un producto o servicio tecnológico, novedoso y disruptivo. El abrazar el concepto de innovación abierta en colaboración con este tipo de entidades puede ser muy beneficioso para la adopción de tecnología de manera rápida y eficaz.

Existe en Galicia, una aceleradora de la pesca pionera a nivel mundial, la Fishing accelerator, que trabaja exactamente este concepto de innovación abierta, poniendo en contacto a start-ups tecnológicas con empresas del sector pesquero para desarrollar proyectos de innovación de manera rápida, de tal manera que en un corto plazo de tiempo se pueda decidir si la tecnología se puede aplicar o se desecha. Es un modelo donde todos los actores ganan y donde se trabaja el concepto de aceleración, ya que las empresas tecnológicas pueden posicionar sus productos o servicios en el mercado, y las empresas pesqueras testean y adquieren tecnología en un breve periodo de tiempo, lo que puede ser determinante para mejorar la competitividad.

### Condiciones geográficas

Especialmente para el desarrollo de la pesca artesanal y de la acuicultura, como factor de competitividad a tener en cuenta, es mencionable las condiciones geográficas que tenemos en Galicia. El fenómeno del afloramiento da a las rías gallegas una riqueza extraordinaria y grandes posibilidades que distinguen como de gran calidad los productos pesqueros originarios de la comunidad.

Es importante trabajar en la sostenibilidad de la explotación de estos recursos y en la comunicación al exterior de las cualidades que tienen para desarrollar todo el potencial de este factor de competitividad.

## 11.4.2. Factores de competitividad externos

### Política y regulación

El sector pesquero es un sector sometido a una gran presión regulatoria. Al tratarse del manejo y gestión de recursos naturales, la pesca está fuertemente regulada a todos los niveles donde se desarrolla la actividad pesquera, ya que debe ser garantizado el acceso equitativo, sostenible y rentable para todos. Desde la pesca artesanal, regulada por la administración autonómica, hasta la pesca industrial llevada a cabo en aguas internacionales, regulada por las Organizaciones Regionales de Ordenación Pesquera (OROPs), pasando por la regulación nacional, para la actividad pesquera llevada a cabo en las 200 millas de cada uno de los estados.

A nivel de industria también existe una gran presión regulatoria, fundamentalmente a nivel alimentario, lo que obliga a las empresas de transformación a adoptar medidas que implican inversiones de diferente importancia, pero que suponen un aspecto importante a la hora de competir a nivel internacional, donde la regulación es menos exigente.

Esta presión viene determinada principalmente por formar parte de la Unión Europea, de donde proceden las principales directrices a seguir a todos estos niveles.

A nivel pesquero destaca principalmente la Política Pesquera Común (PPC) establecida en el Reglamento (UE) nº 1380/2013<sup>27</sup>, que es el documento de base para el desarrollo de toda la política pesquera de la Unión Europea. Planteada con un enfoque basado en la sostenibilidad, regula la actividad a través del establecimiento de conceptos como el Rendimiento Máximo Sostenible (RMS), la eliminación de los descartes o la acuicultura sostenible.

La adaptación del sector a estas políticas está siendo complicada y afecta directamente a la competitividad de las empresas pesqueras, que tienen que aprender a trabajar con las nuevas reglas de juego a muchos niveles diferentes: gestión de cuotas, gestión de la capacidad, adopción de nuevas medidas de control, gestión de la obligación de desembarque etc. Tanto es así que la sostenibilidad es un factor de competitividad con entidad suficiente para tratarlo de manera independiente.

También existe regulación internacional que puede afectar de manera significativa a la competitividad de las empresas pesqueras, como el Convenio 188<sup>28</sup> de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), ya que puede implicar en muchos casos la necesidad de realizar inversiones importantes para adaptar las condiciones existentes actualmente a bordo de los barcos.

En cuanto a la normativa alimentaria, las industrias de transformación de los productos de la pesca están obligadas al cumplimiento de numerosos requisitos legales en el ámbito de la seguridad alimentaria. La EFSA (Agencia Europea de Seguridad Alimentaria) y la AECOSAN (Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición) son los organismos encargados de la seguridad alimentaria en Europa y en nuestro país respectivamente.

La regulación en vigor es muy numerosa y trata desde aspectos generales y transversales como la trazabilidad, hasta aspectos específicos como el contenido en determinados contaminantes.

En general, todas las industrias deben realizar una evaluación de sus riesgos alimentarios en relación al consumo humano y deben establecer un sistema de control de esos riesgos.

En determinados casos, como la presencia de contaminantes en los productos de la pesca o la presencia de parásitos que pueden causar afecciones a las personas que los consumen, pueden llegar a convertirse en variables que amenazan la continuidad de la actividad. De ahí la importancia del control de este factor de competitividad.

No todo lo relacionado con la regulación o normativa de aplicación como factor de competitividad es negativo o afecta negativamente a la competitividad.

La política pesquera común lleva asociado un fondo económico, el FEMP o Fondo Europeo Marítimo y de Pesca para 2014-2020, con 6.400 millones de euros asignados, de los cuales 4.340 millones de euros serán dedicados a lograr que la pesca y la acuicultura sean más sostenibles y rentables. Pese a que la ejecución del fondo está teniendo

<sup>27</sup> Reglamento (UE) nº 1380/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de diciembre de 2013 sobre la política pesquera común, por el que se modifican los reglamentos (CE) nº 1954/2003 y (CE) nº 1224/2009 del Consejo y se derogan los Reglamentos (CE) nº 2371/2002 y (CE) nº 639/2004 del Consejo y la Decisión 2004/585/CE del Consejo

<sup>28</sup> C188 - Convenio sobre el trabajo en la pesca, 2007 (núm. 188)

bastantes problemas en su aplicación, y el nivel de ejecución a fecha de elaboración del presente informe es muy escaso, es una gran oportunidad el aprovecharlos para adaptarse a los nuevos retos que plantea la PPC, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) o las recomendaciones y regulación controlada por EFSA O AECOSAN.

Es importante destacar que la aplicación de la legislación depende en gran medida de las políticas de la Unión Europea y de los estados miembros, que interpretan las normas de manera diferente, en ocasiones en función de intereses que nada tienen que ver con el sector. Los criterios de reparto de las cuotas de pesca entre los estados de la Unión Europea, o el establecimiento de los límites legales de determinados contaminantes como el mercurio en grandes peces, que tienen que ver más con intereses políticos y comerciales que, con el objetivo de sostenibilidad en el primer caso, y con la prevención del daño para la salud en el segundo, son algunos ejemplos.

## Sostenibilidad

La actividad pesquera en general no goza de una buena reputación. Algunas malas prácticas llevadas a cabo en el pasado generaron que movimientos como el ambientalista pusiese el foco de actuación en el sector pesquero, ejerciendo una presión importante a nivel europeo que desde luego ha influido en las políticas pesqueras que se aplican en la actualidad.

En cuanto a estas políticas, ya hemos hablado de la PPC (Política Pesquera Común). Algunos de los aspectos relacionados con la sostenibilidad, y que pueden ser determinantes en la competitividad de la actividad, y el porqué pueden serlo, se detallan a continuación:

- **Rendimiento Máximo sostenible (RMS):** El concepto de rendimiento máximo sostenible será el objetivo a conseguir en todas las pesquerías a lo largo del período de aplicación de la nueva PPC. A más tardar en 2020, todas las poblaciones deberán haber alcanzado el rendimiento máximo sostenible.

Este se convierte así, en un criterio fundamental en la gobernanza de las pesquerías y, por tanto, tiene dos implicaciones inmediatas: la necesidad de obtener datos científicos que den información sobre el estado del stock y la fijación de criterios de explotación de las pesquerías en función de estos datos (TACs y cuotas).

A día de hoy, tras cuatro años largos de aplicación de la PPC, se está muy lejos de disponer de datos de todas las pesquerías comerciales, ante lo que se aplica el principio de precaución. La aplicación de este principio supone una amenaza para la actividad extractiva industrial, ya que implica gran incertidumbre al comienzo de cada ejercicio de pesca. Las posibilidades reales de pesca se conocen al final de cada año y cuando se aplica el principio de precaución, pueden estar bastante alejadas de las previsiones que se puedan tener, impidiendo la planificación a medio plazo de la actividad. Esto, junto a la falta de flexibilidad de las reglas de juego que no permiten intercambios de cuotas, por ejemplo, entre países y en muchos casos ni dentro del propio país, hace casi imposible extraer todo el potencial a la actividad.

- **Prevención y eliminación de las capturas no deseadas. Eliminación de descartes:** Este ámbito de trabajo como premisa incluida en la PPC es el que está siendo con diferencia el factor más determinante en la competitividad, pudiendo ser incluso causa del cierre de empresas pesqueras.

A través de la obligación de desembarque de todas aquellas especies sometidas a TAC y cuota, así como las que están por debajo de talla mínima se pretende, desde la Comisión, eliminar la práctica de descartar capturas que eran tiradas al mar por diferentes razones.

Se han establecido unos mecanismos de flexibilidad para facilitar la implantación de la medida, pero que no están siendo todo lo efectivos que podrían ser. Lo cierto es que la aplicación de esta medida de sostenibilidad es muy complicada en muchas pesquerías, pero sobre todo en aquellas pesquerías mixtas, que capturan numerosas especies y son menos selectivas que otros artes de pesca.

El plazo establecido para que la obligación de desembarque entre en vigor para todas las pesquerías será enero de 2019 y hay una cierta incertidumbre en cuanto a las consecuencias reales que tendrá sobre la actividad pesquera.

- **Acuicultura sostenible:** La acuicultura, como se ha comentado anteriormente, es una actividad que se potenciará en los próximos años. El pescado salvaje ya no puede abastecer a la población mundial, por lo que el cultivo de organismos marinos está llamado a satisfacer la demanda creciente de productos

pesqueros. Esta afirmación tiene sentido, pero con el condicionante de que las explotaciones acuícolas deben ser sostenibles. Esa es la principal exigencia desde las políticas establecidas por la Comisión.

De nada sirve potenciar la actividad acuícola si el alimento que tenemos que dar a los cultivos se hace a base de pescado salvaje, al igual que si la contaminación que se genera con el cultivo no es asumible por el medio. La premisa de que la actividad acuícola debe ser sostenible es la que va a permitir que estas explotaciones sean realmente competitivas.

- **Exigencias del mercado sobre sostenibilidad:** Todos los aspectos comentados hasta ahora están relacionados con la actividad primaria, extractiva o acuícola, pero el concepto de sostenibilidad es una tendencia muy importante que sin duda afectará a la industria de transformación.

Las principales empresas de *retail* del mundo tienen el compromiso de vender productos pesqueros que puedan certificarse como sostenibles o en mejora de la sostenibilidad. Walmart, Tesco, Aldi, Lidl, Auchan y Morrisons, entre otros, están inmersos en la iniciativa Target 75 promovida por la ONG norteamericana *Sustainable Fisheries Partnership* (SFP), que invita a que la industria de los productos de la pesca trabaje con el objetivo de lograr que el 75% del volumen de la producción pesquera mundial de productos pesqueros pueda certificarse como sostenible o en mejora para finales de 2020.

A nivel nacional, el principal *retailer*, Mercadona, hace firmar a sus proveedores una política de pesca sostenible, con lo que se suma también a esta tendencia.

Es muy importante tener en cuenta esta tendencia internacional porque incidirá de manera directa en la competitividad, la venta a los *retailers* de productos sostenibles, trasladará la necesidad de producto sostenible a lo largo de toda la cadena de valor, con lo que la escasez de materia prima, factor que incide de manera decisiva en la actividad de la industria de transformación, podría verse todavía más acentuada con la materialización de esta tendencia en los próximos años.

En referencia a la escasez de materias primas, es un factor importante, que se relaciona principalmente con la sostenibilidad de las pesquerías, ya que la sobreexplotación de algunas de ellas, no permite que haya un abastecimiento suficiente. Sin embargo, hay otros factores que también inciden en la escasez de materias primas que no están relacionados con la sostenibilidad, como por ejemplo que las capturas no sean suficientes, en función de malas condiciones meteorológicas, o bien algunas decisiones políticas de los estados u OROPs. Teniendo en cuenta que la compra de la materia prima supone el 76% de los costes de producción totales según estudios de *Scientific, Technical and Economic Committee for Fisheries* (STECF), el máximo control sobre todas estas variables será crítico para la competitividad del sector.

## Mercado de productos pesqueros

El mercado de los productos pesqueros en el mundo está cambiando. Como ya se ha comentado, en el mundo de productos pesqueros hay tres mercados fundamentales, que son, por orden de importancia: el europeo, el asiático y el americano. Como puede verse en la siguiente figura, en estos se concentran los mayores valores de consumo de productos de la pesca per cápita.

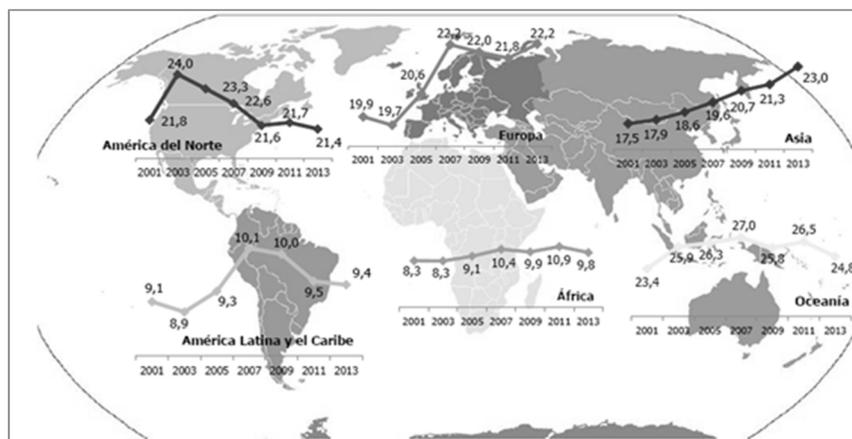


Figura 37. Consumo per cápita en el mundo (kg) (2001 - 2013). Fuente: El mercado pesquero de la UE 2017 (EUMOFA)

En dos de estos mercados, el europeo y el americano, como se comentó en el factor de sostenibilidad, el mercado demanda ya y demandará en mayor medida productos sostenibles. Todo el sector debería tener esto en cuenta, sobre todo, la parte de la industria que vende o que el destino final de sus productos es alguno de estos mercados, para certificar sus productos o bien integrarse en un proyecto de mejora pesquera (FIP), que le permita seguir comercializando sus productos.

En el caso específico de España, en el mercado del pescado fresco, al existir todavía canales de venta alternativos a las grandes superficies, no hay una demanda de producto sostenible a lo largo de la cadena de valor, y aunque existe la regulación pesquera que presiona en este sentido, todavía no es un factor determinante, pero sin duda llegará a convertirse en un aspecto fundamental.

Como se vio también anteriormente, hay un déficit en la balanza comercial creciente, lo que significa que, en nuestro país, la demanda interna no se abastece de los productos nacionales, y necesita de importación. Esto es una oportunidad para la acuicultura y para las empresas que se dedican a la comercialización de productos pesqueros, pero una amenaza para la industria del procesado y para el sector extractivo, por competir con los productos importados, en muchas ocasiones, capturados de forma irregular y no sometidos a la regulación tan restrictiva, como la europea, en materia de seguridad alimentaria o en sostenibilidad. También es una amenaza para la industria transformadora, desde el punto de vista de mayor control del recurso, al estar relacionado más directamente con los productores, aunque, en este caso, puede llegar a convertirse también en algo positivo, al tener acceso a más fuentes de materia prima.

Otro aspecto que está cambiando de manera importante es el perfil de consumidor de los productos pesqueros. El aumento del consumo por parte de personas de la tercera edad y la disminución por parte de los más jóvenes, son algunos ejemplos de tendencias que deben ser tenidas en cuenta para aumentar la competitividad en la venta de productos pesqueros.

En este sentido, es importante aprovechar las cualidades que tienen los productos del mar, siendo una fuente de proteína saludable, de mucho interés para solucionar o mejorar problemas como la obesidad en los países desarrollados o los problemas de salud de la población avanzada de edad.



E

ENTREVISTAS

## EL COMPLEJO MAR-INDUSTRIA, UNO DE LOS PILARES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN GALICIA



El área de Vigo configura el principal polo de la industria pesquera en Galicia y cuenta con nueve de las diez mayores empresas del sector en España.

Ángel Pérez

La importancia socio-económica de las actividades que giran en torno al sector pesquero queda más que acreditada en las cifras de los diferentes segmentos de la cadena de valor mar-industria. Pero más allá de las magnitudes, el reto está en consolidar la competitividad de cada eslabón de la cadena apoyándose en factores como la innovación, el valor añadido y el relevo generacional.

El pesquero es, sin duda, un sector estratégico para la economía gallega. En la pesca ha residido, directa o indirectamente, el sostén económico de gran parte de la población de la comunidad a lo largo de la historia. También lo es actualmente y puede seguir siéndolo en el futuro si se consolida e impulsa el conglomerado mar-industria en su sentido más amplio. Desde la actividad extractiva de productos del mar hasta la relacionada con el procesamiento y transformación industrial, son muchas las posibilidades que ofrece a Galicia el medio marino en el ámbito alimentario, pero también en otros vinculados con la investigación, la energía o el ocio. El potencial es grande y la base para su desarrollo existe: tradición, experiencia, conocimiento acumulado, empresas punteras, estructuras científicas, recursos humanos formados, organizaciones asociativas, posicionamiento en mercados... Todos son factores competitivos de largo recorrido si se consiguen explotar adecuadamente.

Actualmente, según datos de la Administración gallega, son 44.000 las personas que viven del mar en Galicia. Y de acuerdo con el *Informe sectorial de la industria y comercialización de productos pesqueros en España* –realizado conjuntamente por

Conxemar y el Consorcio Zona Franca de Vigo en 2017– Galicia (con datos de 2015) tenía un total de 208 de las 575 empresas de la industria y comercialización de productos del mar, que facturaron más de 6.100 millones de euros (el 50% del total nacional) y emplearon a 13.227 personas (el 46,8%) del total. La transformación de productos del mar congelados es uno de los motores del crecimiento económico junto con la automoción y el textil. Y como estos y otros como el conservero, una actividad altamente internacionalizada y competitiva. Y es que, como resume dicho informe, “Galicia es la comunidad autónoma que tiene una mayor relevancia en la actividad a nivel nacional tanto en el número de empresas, como en facturación y en los puestos de trabajo creados”.

En ese contexto polos de desarrollo como Vigo son fundamentales en el conjunto del sector. Según un informe de la Asociación de Armadores de Vigo (Arvi), sumando los empleos directos e indirectos vinculados a la pesca extractiva, se alcanzaría un número de 13.230 puestos de trabajo en el conjunto del área. Y hablando en términos económicos, concluye el informe que “en el supuesto de que todo el sector de la pesca extractiva cesase su

actividad, se perdería un volumen de negocio anual de 980 millones de euros”.

Los retos son muchos y de envergadura, y por eso requieren de acciones coordinadas y audaces. Temas como la gestión de pesquerías, los sistemas de TACs y cuotas, la prohibición de descartes, o el escenario que se abre con el Brexit son algunos de los más inmediatos. Otros como el impacto del cambio climático en los recursos marinos, la lucha contra la pesca ilegal, la regulación socio-laboral a nivel internacional, o la gobernanza global que evite la competencia desleal y malas prácticas en el sector son también muy relevantes. Pero también, como se recoge en las entrevistas de este capítulo, el reto de innovar y ser cada vez más competitivos en términos de producción y comercialización.

Los retos del sector vinculado a la cadena mar-industria requieren el impulso de acciones coordinadas y audaces para ser más competitivos



JAVIER TOUZA TOUZA, Presidente de ARVI

## “Estamos en un sector que tiene un gran futuro por delante”

**Uno de los retos a los que se enfrentan en el sector es la prohibición de descartes, ¿cómo lo afrontan?**

El 1 de enero de 2019 entra en vigor para especies con TACs y cuotas y por eso estamos trabajando con la Unión Europea para conseguir más flexibilidad y periodos transitorios. Pero, sobre todo, trabajamos en tecnologías, como redes más selectivas, para que no entren especies o tamaños no deseados.

**¿Tiene implicación también en los propios barcos?**

Sí. De hecho, nuestro proyecto estrella es la renovación de flota, especialmente en determinados segmentos como la flota arrastrera, larga distancia y palangrera, que tienen una antigüedad media de más de 30 años. Hay que renovar, pero con objetivos definidos. Una cosa es hacer un barco nuevo, y otra hacer uno novedoso. Hay aspectos como la protección de aves marinas, o de mamíferos; o la prohibición de descartes, que nos obligan a buscar valor añadido a los subproductos de la pesca. También tenemos exigencias

comerciales, porque las grandes cadenas de distribución hoy exigen más estandarización de producto en pesos y formatos.

**También tienen exigencias en materia de eficiencia energética...**

Sí. Todo ello ha de tener eficiencia desde un punto de vista energético y ayudar a reducir costes de explotación. Durante dos años estuvimos desarrollando un proyecto de barco arrastrero que ha dado muy buen resultado. Incorpora diseños más hidrodinámicos, mejoras en procesamiento, automatización, implantación de visión artificial en la clasificación de pescado, robotización, etcétera. Ya hay socios de ARVI con alguna unidad nueva y otros en construcción. En cartera hay proyectos por importe de 137 millones de euros; y también tenemos un proyecto para estudiar la viabilidad de incorporar el gas natural como combustible complementario en los buques.

**¿Es importante el esfuerzo inversor?**

Estamos en negociaciones avanzadas con el BEI para conseguir algo importan-

Javier Touza preside la Cooperativa de Armadores de Pesca del Puerto de Vigo que tiene más de 50 años de vida.

Ángel Pérez

Desde la presidencia de ARVI, Javier Touza muestra su confianza en la solidez del sector, en su posicionamiento internacional en caladeros y mercados, y en la integración horizontal y vertical de la cadena. Pero, para convertir los retos en oportunidades, cree imprescindible trabajar unidos sumando fuerzas.

te: financiación, no subsidiación. Pedimos apoyo financiero, garantías para esta renovación, que es muy importante para mantener la posición de privilegio en los caladeros y seguir siendo líderes.

**Ustedes acusan a otras flotas de competencia desleal precisamente por recibir apoyos...**

Daré un dato: el gobierno chino dedica 6.000 millones de euros al año a subsidiar, vía gasto de gasoil, exportaciones, nuevos barcos, etcétera, a su flota de gran altura. Por la contra: subsidio cero en Europa. Trabajamos con la UE para evitar la competencia desleal y no solo por los subsidios. Europa y los países occidentales estamos en la gobernanza

global que incluye estándares medioambientales, sociales y de todo tipo. Pero ser medioambiental o socialmente sostenible tiene un coste. Si el producto chino que no se produce con esos estándares entra libre de aranceles, estamos ante una competencia desleal. Hay que aplicar la gobernanza global. Al menos para quien quiera venir a nuestros mercados.

“Nuestro proyecto estrella es la renovación de flota, con operaciones en cartera por 137 millones de euros”

#### Otra preocupación es el Brexit...

Nos preocupa, en primer lugar, la seguridad jurídica y protección de inversiones. Tenemos flota no solo con bandera española pescando en aguas inglesas, sino armadores con sociedades mixtas implantadas en Inglaterra, Francia, Irlanda o Malvinas que pescan en esas aguas. En segundo lugar, nos preocupa que no podamos contar con acceso a recurso. Y en tercer lugar, desde un punto de vista de mercado, si se imponen aranceles para la importación, incluso de nuestras sociedades mixtas, vamos a quedar en una situación de pérdida competitiva aún peor respecto de flotas asiáticas. También nos preocupan los temas sociales relativos a las tripulaciones, los derechos adquiridos de pensiones, seguridad social, desempleo, bajas, etcétera.

#### ¿Qué conclusiones arroja el estudio de impacto que han hecho sobre Vigo?

Nos aporta datos como que en Vigo y área de influencia dependen de la pesca más de 30.000 personas, más del 10% de la población. Solo en barcos de empresas asociadas tenemos 5.500 tripulantes. Y por cada tripulante a bordo se generan en torno a 2,4 empleos. Son cifras claras para destacar que Galicia es una zona altamente dependiente de la pesca y que Vigo es centro neurálgico a nivel mundial. Queremos que sirva de reflexión para las administraciones y la opinión pública. Tenemos la tranquilidad de estar en un sector maduro, exportador, que ha crecido mucho y tienen un gran futuro por delante. Pero hay que concienciar a la opinión pública española de que no podemos



Arvi inició en 2017 la celebración de VigoSeaFest, un festival de carácter anual dedicado a promocionar los productos del mar.

ARVI

bajar de consumo. Y para ello, aparte de promoción, qué mejor que conseguir un IVA super-reducido. Pensamos que puede ser el momento.

#### ¿Está cayendo el consumo de pescado?

En el último año más de un 3% en España y es un dato muy negativo. Por eso trabajamos, por ejemplo, en medidas como tratar de promover la implantación de la Nutrición como asignatura obligatoria en primaria y secundaria, para que a los niños se les fomente hábitos saludables como el ejercicio físico pero también la importancia de una dieta equilibrada con un componente importante de pescado.

#### De todos modos la tendencia mundial es de incremento...

Sí, se estima para 2025 unos 22 kilos por persona al año a nivel mundial, lo que supone un 10% más que hoy. La FAO dice que crecerá sobre todo en China y países en vías de desarrollo. También es cierto que hemos vuelto a batir récord de exportaciones con 2.000 millones de euros, y esto va no solo a Europa, sino a muchos países como China, Estados Unidos, Sudáfrica, etcétera. Eso crece exponencialmente y es bueno. Nosotros no podemos ser cautivos de ningún mercado. Europa es el gran mercado mundial de la pesca. Pero la FAO te dice que China será el mayor consumidor mundial. Y hoy muchas operaciones se las llevan los chinos porque pagan más. Es decir,

no menospreciemos China porque es un enorme mercado con una clase media incipiente, que se calcula en torno a 200 millones de personas que asocian desarrollo económico y social con consumo de pescado.

## ARVI, MÁS DE 50 AÑOS DE VIDA

Creada en 1964 “por un grupo de armadores preclaros que decidieron anar esfuerzos en una obra colectiva”, ARVI agrupa a siete asociaciones, dos organizaciones de productores de fresco y congelado, y Grupesca, el clúster del sector pesquero extractivo. Su presidente, Javier Touza, defiende el “elemento diferencial” que supone cubrir todo tipo de artes de pesca y todos los caladeros a nivel internacional. Con unas 200 empresas armadoras y unos 300 barcos de flota industrial, la cooperativa es, dice Touza “el número 1 de Europa en cuanto a organización pesquera; y a nivel mundial, estamos claramente en la élite”. Aunque bajo la denominación cooperativa de armadores de Vigo, tienen flota de múltiples banderas y presencia relevante en sociedades mixtas, que suponen el 51% de la facturación de las empresas asociadas.



LUIS RODRÍGUEZ DOMÍNGUEZ, Presidente de Asoar-ArmeGA

## “La pesca artesanal reclama apoyo y normas adaptadas al sector”

### ¿Qué tipo de flota representa Asoar?

Flota artesanal, embarcaciones de pequeño porte y artes como betas, miños, nasas, etcétera. En general son dos o tres tripulantes por embarcación, y de carácter familiar. Somos la parte socio-económica más importante que tiene el litoral gallego. La parte donde más empleos hay de toda la flota y la parte donde más equitativamente se reparte todo el esfuerzo y toda la economía que genera la pesca. Ahora en Galicia hay unas 4.000 embarcaciones de pesca artesanal, e incluyendo el marisqueo a pie, estaremos en unas 12.000 personas de trabajo directo.

### ¿Es un sector atractivo y rentable?

Sí, es rentable. Pero estamos en un momento en el que hay tantos vetos y normas políticas que, si bien todo parece bonito, a la hora de la verdad ves que necesitas permiso, autorizaciones y, además, te encuentras con los recortes en forma de TACs y cuotas. Por eso, en el fondo, puede no ser tan atractivo. No por el trabajo en sí, sino por las dificultades que nos imponen. Y de ahí viene que na-

ciera Asoar-ArmeGA, para tratar de decir quiénes somos.

### ¿Cómo les está afectando el reparto de cuotas?

Estamos pagando las consecuencias de otro tipo de flota cuando nos cierran una pesquería en la que no tenemos culpa que el stock bajara. Afortunadamente no afecta a todas las especies. Están las que marca Bruselas, como la pescadilla, la merluza, jurel, abadejo, raya o la caballa, que viene siendo una fuente de riqueza importante y cada vez tenemos más reducciones. Son especies que nosotros, como flota, no vamos específicamente a ellas, salvo en los últimos años con la caballa. Como utilizamos artes multi-específicas pescamos cantidad y variedad de especies. Si te cierran alguna especie, todo lo que cojas de ella te va a contar como descartes. Y nos preguntamos por qué tenemos que tirarla cuando hay abundancia de caballa. Entonces nos dicen que si hubo una sobreexplotación de esta especie, por la normativa europea de TACs no podemos seguir pescando. Pero

Luis Rodríguez defiende que la flota artesanal está sometida a límites externos que le restan viabilidad económica.

Ángel Pérez

Luis Rodríguez preside desde 2012 la Asociación de Armadores de Flota Artesanal, que defiende el relevante impacto socio-económico que genera la pesca artesanal en el litoral gallego. Un sector que considera atractivo y rentable aunque sujeto a límites y condicionantes que le restan competitividad.

claro, nosotros no tuvimos parte en esa sobrepesca.

### ¿Es esa la principal dificultad que afrontan?

Cualquier empresa, grande o pequeña, tiene que ser rentable y quiere crecer o, al menos, mantener lo que tiene. Por eso es una dificultad grande que impongan esas limitaciones. Porque resulta que salimos a pescar y empleamos un tiempo y unos recursos que al final pueden ser en balde y nadie te los paga. Eso es una pérdida económica importante.

### Pero ¿qué otras cuestiones les afectan y preocupan?

Hasta ahora no se tienen unas líneas políticas que apuesten directamente por este

segmento de flota. Somos el último eslabón para los políticos y no vemos que pongan en marcha políticas para que la actividad sea más fluida y respire. Siempre estamos con el pie encima. Otro problema es el de la acuicultura intensiva. Aquí se podría hacer un trabajo más diverso con nuestra flota y la acuicultura tradicional y así incrementar puestos de trabajo. Sin embargo, lo que hacen es apostar por la intensiva y grandes industrias que, además, suelen ser internacionales.

“Cuando nos cierran una pesquería estamos pagando las consecuencias de sobre-explotación de otro tipo de flota”

#### ¿Qué piensan que se debería hacer?

Un cambio grande en las políticas. Hemos solicitado que la pesca artesanal se excluya de TACs y cuotas, y que se nos apliquen unos parámetros y normas diferentes. Se nos tiene que controlar de forma diferente. Una embarcación que trae de media unas 15 o 25 cajas al día no puede tener las mismas normas que los que meten seis o siete mil cajas al día. También tiene que haber una apuesta política y económica para este sector. Cuando se habla de industria lo que suelen hacer las grandes, con buen criterio, es decir que quieren invertir para mejorar y potenciar y tener más empleo. Pues nuestras miras son iguales. También queremos que nuestra administración nos apoye.

#### ¿En qué sentido?

En el tema de las cuotas de caballa, por ejemplo, Bruselas le da una cantidad a España. El reparto que hace Madrid y la Xunta apoya, no tiene lógica. Dicen que es por los derechos históricos. Pero desde hace tres años la UE aprobó una PCP que dice que los derechos históricos son el último criterio para el reparto de cuota. Debe primar los puestos de trabajo y otros criterios antes. Por tanto, se está incumpliendo esto por parte del Estado, que hace mal reparto y, además, nos sentimos abandonados porque nuestra Administración votó a favor de ese reparto.

#### ¿Qué más medidas propondrían?

Tenemos un problema grave con las im-



Asoar-Armeiga cuenta con unos 300 socios entre armadores de flota artesanal de toda Galicia.

Ángel Pérez

portaciones, porque estamos viendo últimamente como llegan muchos productos de zonas como Portugal que luego se identifican como producto gallego. Eso lo hemos denunciado en los medios a menudo. Necesitamos y exigimos que los productos que vengan de fuera estén identificados por su procedencia. Es un fraude, un engaño y una competencia desleal que nos perjudica económicamente porque, por otro lado, cuanto más producto hay menor es el precio, y así también nos perjudica por ese aspecto.

#### ¿Funcionaría una marca de calidad?

El mejillón tiene una Denominación de Origen y certificar. Pero nosotros no. Tenemos una marca, *PescadeRias* pero, ¿está hecha toda la trazabilidad para saber que ese producto se pescó en un determinado barco, llega a la lonja, y finaliza en el mercado identificado? Nos encantaría hacerlo pero para eso te tiene que apoyar la Administración. Se necesitan herramientas y la parte económica para que funcione. En otras comunidades creo que están dando la posibilidad. Pero el ámbito tiene que ser de la Comunidad, no en una zona solo; y llevar un control riguroso.

#### Y por parte de la flota, ¿cómo puede mejorar la llegada al mercado?

Hay que garantizar la trazabilidad de los productos pesqueros y que las especies lleguen con la etiqueta adecuada al consumidor. Ahí tendríamos que tomar parte

muy activa nosotros. Y tal vez haría falta integrarnos en cooperativas u otro tipo de entidades para hacer una transformación real del producto que capturamos y tener más viabilidad económica. Eso generaría más puestos de trabajo. Pero se necesita que la Administración lo facilite y que no ponga trabas.

## SANEAMIENTO DE LAS RÍAS

Los aproximadamente 300 socios de Asoar-Armeiga son armadores de embarcaciones de pesca artesanal de toda Galicia. Una flota que suma unas 4.000 embarcaciones, incluyendo las vinculadas a marisqueo, y que tiene entre su lista de reclamaciones un punto que consideran muy importante para la supervivencia de este segmento de flota: el saneamiento integral de las rías. Según Luis Rodríguez, “parte de los problemas de bajo rendimiento vienen derivados de la contaminación, vertidos y depuradoras que no funcionan correctamente”. Por eso, añade, creen que “si muchas industrias fueran catalogadas como contaminantes se les obligaría a tomar medidas”. Asegura que hay un problema de depuración pero, dice, “no lo digo yo, lo dice la Unión Europea; y por eso hay demandas de muchos concellos de depuradoras que no funcionan”.



Mané Calvo señala que una aspiración del grupo que dirige es invertir anualmente en innovación un 3% de las ventas.

Grupo Calvo

MANUEL CALVO GARCÍA-BENAVIDES, Consejero Delegado

## “La innovación es una de las palancas que rigen nuestro negocio”

**Su principal materia prima es el atún. ¿Cómo se encuentra el stock?**

De las especies relevantes para nosotros, el nivel general de skipjack está en forma saludable en todos los océanos. El bonito también. Sin embargo, el patudo y el rabil se encuentran en una situación delicada en el Atlántico y el Índico, respectivamente. El objetivo es evitar que las especies lleguen a una situación dramática. Para ello es necesario tomar medidas algo más drásticas siempre que no se muestre una mejora, cuestión que ya ha pasado en varias ocasiones. Las autoridades, no solo españolas, sino de las diferentes ORP que velan por la sostenibilidad del recurso atún a nivel mundial, ya han establecido medidas para que la situación se normalice este mismo año.

**¿Está siendo adecuada la gobernanza del recurso?**

Sí. Creo que hay un cierto consenso en que se están haciendo las cosas bastante mejor que hace 20 años cuando no había ninguna medida sobre la sostenibilidad del atún.

Y creo que el consenso alcanza a grandes organizaciones ecologistas como WWF. Hoy hay vedas temporales y prohibición de pesca a partir de un determinado nivel de capturas. Es evidente que ha habido un movimiento de mirar el recurso atún de verdad, como algo finito que tiene que ser evaluado y manejado.

**¿Cuál es su diagnóstico sobre el sector conservero gallego?**

Para mí es el gran sector. Llevamos muchos años pensando que es muy dinámico, muy competido, muy tradicional. El sector pesquero gallego tiene muchos años de historia y la verdad es que es absolutamente estratégico para la economía de la región. En el caso del atún es una actividad que no se circunscribe a Galicia o España, sino que es una actividad de carácter global sujeta a muchas consideraciones en ese contexto. Sí podemos notar que en Galicia y España destacan unas pocas empresas por encima de las demás, y también se ve que hay gran cantidad de empresas pequeñas que se están centrando en producto de-

Mané Calvo destaca que la innovación es uno de los pilares estratégicos del Grupo Calvo. Un valor de la compañía junto con las personas, la calidad y el compromiso, que impregna todas sus áreas y niveles. El objetivo que persiguen, afirma, es sostenerla sobre la base de un crecimiento sostenible y rentable.

*licatesen*, de muy alta calidad y bajas producciones, para sobrevivir en este mundo tan hiperdinámico e hipercompetido.

**¿Cuáles son las líneas generales del plan estratégico de Calvo?**

El plan se basa en el crecimiento sostenible y rentable, con una generación de caja estable y una rentabilidad que mejora año a año. Eso nos permite tener unos niveles de deuda más que aceptables y nos coloca en una situación buena para acometer cualquier tipo de inversión. En ese sentido nos estamos enfocando en dos puntos: mejorar la eficiencia de la cadena de valor y nuestra capacidad de innovación. Estamos acometiendo una inversión que en el fondo es un proyec-

to global de transformación industrial; de momento, únicamente dirigido a la fábrica de Carballo y con un horizonte temporal de tres años –del que llevamos algo más de un año– y una inversión prevista de 25 millones de euros, aunque quizá supere algo esa cifra.

“Buscamos la excelencia empresarial a través de la mejora continua de todos los procesos de la compañía”

#### ¿Se trasladará también a otras plantas?

Sí. La de Carballo va la primera en la lista porque es la que menos inversión había tenido en los últimos años. Queremos hacerla mucho más eficiente, más flexible y también, hay que decirlo, con menor impacto en el entorno. El año pasado pusimos en marcha este plan industrial buscando la flexibilidad de poder hacer una mayor variedad de embalajes para nuestros clientes. Es un plan de transformación puramente industrial y de *hardware* que, además, va acompañado de un nuevo sistema de gestión que llamamos *Calvo Excellence System*, y está basado en la metodología *kaizen* y el *lean manufacturing*. En el fondo buscamos la excelencia empresarial a través de la mejora continua de todos los procesos de la compañía.

#### Además de a esa parte de procesos, ¿hacia dónde enfocan la innovación?

La innovación es una de las palancas que rigen nuestro negocio y está presente en todas las áreas de la compañía y a todos los niveles. La entendemos como una herramienta para intentar superar las expectativas de los clientes. Es uno de los valores del Grupo Calvo junto con las personas, el compromiso y la calidad; y por eso le damos mucha importancia. El valor de nuestras marcas descansa, entre otras cosas, en la capacidad de la empresa para innovar y ofrecer productos que se adapten a las necesidades de los consumidores, a cambios de gusto, o a las nuevas tendencias de consumo. Todo eso son oportunidades que requieren innovación y a las que debemos intentar dar respuesta. Ya sea en nuevos formatos o en exploración de nuevos segmentos como hicimos en Brasil y Centroamérica con las conservas vegetales; o por ejemplo ahora, que estamos respondiendo a tendencias sociales como



La firma está invirtiendo más de 25 millones de euros en la transformación industrial de la planta de Carballo (A Coruña).

Grupo Calvo

los alimentos que encajen en un estilo de vida saludable. O la tendencia más reciente todavía de alimentos producidos de forma sostenible. En este ámbito lanzamos la línea eco con atún pescado a caña y aceite de oliva virgen extra, con un certificado ecológico. Son productos-nicho que suponen una innovación que responde a una demanda del consumidor.

#### Y en canales de comercialización, ¿hay recorrido online, por ejemplo?

Barajamos siempre todas las posibilidades. De puertas adentro somos capaces de hacer muchas cosas, y de puertas para afuera intentamos estar en todos los canales posibles. Estamos en el canal *online* puesto que tenemos clientes que venden nuestros productos también por este medio. Pero en el mundo de la alimentación es complicado que cualquier marca salga sola al mercado a venderse *online*. No es un vestido o un ordenador, o tecnología. Pero estamos presentes y ojo avizor para aprovechar las oportunidades que haya.

#### En la memoria de 2016 cifraban la inversión en Innovación en 1,6 millones de euros, ¿destinan un porcentaje o cantidad determinada anualmente?

Tenemos una idea aspiracional de dedicar un 3% de nuestras ventas a la innovación. En 2017 fue algo menos porque estábamos ya en el primer año del plan de inversión en Carballo. Es evidente que

esa cifra la vamos a superar este año. Tenemos que seguir invirtiendo en nuestros barcos y en el resto de fábricas, no ya con un plan tan ambicioso y estructurado como es darle la vuelta completa a la fábrica, pero lógicamente hay inversiones que hacer.

## PRESENCIA EN 73 PAÍSES Y CRECIENDO

Venían de un 2016 que fue su mejor año, y en 2017 superaron ya los 600 millones de ventas netas, cuyo grueso se genera en los mercados de Brasil, Italia, España, Centroamérica y Argentina. Pero su presencia en 73 países les permite tener la vista puesta en las oportunidades de crecer selectivamente en mercados de centroeuropa como Chequia o Eslovaquia; en el norte de África (Libia) o en China, donde entraron hace cinco años y dicen estar creciendo “enormemente”. También podrían barajar la compra de alguna empresa: “No hay ningún proyecto sobre la mesa, pero estamos atentos. Tenemos que ver qué oportunidades hay en el terreno comercial o de estructura más orgánica; y también en el de crecimiento inorgánico caso de que se dé alguna oportunidad buena”, explica Calvo.



GRUPO IBERCONSA

ALBERTO FREIRE PLANA, CEO de Iberconsa

## “Queremos seguir avanzando en el valor añadido de los productos”

**Tras unos años intensos de inversión tras el cambio accionario de 2015, ¿cuál es la radiografía del grupo en grandes magnitudes?**

Tras la última adquisición de Pesquera Santa Cruz, que cerramos en febrero, configuramos un grupo con una facturación consolidada en torno a 325 millones de euros, de los que el 80-85% es suministro propio producido por nuestras filiales en el exterior: Namibia, Argentina, Sudáfrica, Uruguay y una oficina de representación en China. En conjunto, las filiales operan 42 barcos, número que ha crecido en los últimos años y esperamos que crezca más. Tenemos un empleo directo cercano a los 2.700 trabajadores. Y nuestro objetivo es seguir invirtiendo en origen y también complementar la parte industrial. Tenemos plantas de reproceso en Argentina, Namibia, Sudáfrica; y hay plantas terceras operando para nosotros aquí en España con un grado de dependencia muy alto, por lo que a efectos operativos las consideramos casi plantas propias. Aun así, tenemos el objetivo de hacer una planta nuestra para seguir au-

mentando en el proceso de valor añadido de nuestros productos. Controlamos la materia prima en origen, la logística y la comercialización, por lo que queremos dar un plus en términos de producto.

**Al margen del escenario accionario, ¿cuál es la hoja de ruta de la compañía para los próximos años?**

Pasa por dos patas. La primera, conseguir más valor añadido en merluza y langostino, especies en las que tenemos una posición de liderazgo, garantía de suministro y controlamos todo el proceso. Y la segunda, complementar esas especies en origen con otras que nos puedan dar un campo de especialización o de nicho, aunque no tanto volumen. En merluza del atlántico somos líderes mundiales y queremos intensificar ese liderazgo. A finales del año pasado tomamos posiciones en una *joint-venture* en Sudáfrica para duplicar el suministro allí. Y en langostino, con Pesquera Santa Cruz logramos una posición de liderazgo comercializando unas 25.000 toneladas, un 12% aproximadamente del caladero argentino.

Alberto Freire destaca la sólida capilaridad de la compañía, que vende regularmente sus productos en más de 50 países.

Ángel Pérez

Iberconsa se ha marcado como objetivo reforzar su liderazgo en especies como la merluza y el langostino, a la vez que complementar su cartera con otras especies que le aporten valor. Tras las últimas adquisiciones, la firma viguesa que dirige Alberto Freire sitúa su facturación en el entorno de los 325 millones de euros.

**Están en toda la cadena de valor, desde capturas a comercialización: ¿pondrán el acento en la comercialización?**

Comercializamos de forma regular en 50 países y tenemos un equilibrio muy bueno entre el canal de *retail*, el de *food service*, el de suministro a otros fabricantes, y el de *trader* a nivel internacional. No tenemos en absoluto un déficit de comercialización. Lo que entendemos es que el pescado es una proteína de primer nivel en términos sanitarios, organolépticos y de adaptación a lo que el mercado está demandando de forma creciente. Pero si no puedes crecer pescando más, porque los caladeros dan lo que dan, la manera de seguir creciendo es dándole más valor al producto y adaptándolo a esos

mercados que, cada día más, demandan producto *ready to eat*, o digamos de IV gama. Queremos llegar a soluciones de *convenience* para el consumidor final.

### En los recursos en los que son líderes, merluza y langostino, ¿hay preocupación por la situación de los stocks?

Apostamos por esas dos especies porque son recursos bien regulados y supervisados. No hay incertidumbre a corto y yo diría que tampoco a medio plazo. Lo de la merluza es muy claro; y en el langostino argentino, si bien está creciendo de forma importante, todos los estudios dicen que está garantizada la renovación del recurso de forma regular. Somos los primeros interesados en que los recursos se sostengan. No queremos tener un negocio para hoy, sino para mañana.

“Nuestro objetivo es crecer más en mercados de la Unión Europea y los Estados Unidos pero sin perder de vista el mercado español”

### La innovación puede dirigirse a distintos aspectos, ¿dónde ponen el foco?

Invertimos unos 6 millones de euros al año para tener la flota de 42 barcos actualizada tecnológicamente. Un *update* que va dirigido al rendimiento que podemos obtener del pescado abordo, a la calidad del pescado, la productividad, el confort ergonómico de los trabajadores en el puesto de trabajo, etcétera. Son aspectos que nos preocupan y absorben un capítulo fuerte de inversión recurrente. Por otro lado, están los proyectos singulares. Por ejemplo, estamos trabajando, junto con otras empresas asociadas a ARVI, en proyectos de tecnificación a bordo ya con tecnología de proceso más avanzada. Y a su vez, también estamos trabajando con el CSIC en varias líneas asociadas al valor añadido del langostino. No sólo hemos invertido en ser los líderes consiguiendo más captura y volumen, sino que queremos ser los líderes en el valor añadido de esa especie. El proyecto persigue dar distintas presentaciones o formas de tratamiento y darle al consumidor más opciones de disfrutar del langostino, más allá del cocido o a la



Iberconsa realiza una inversión anual de 6 millones de euros en una flota que alcanza ya los 42 buques.

Iberconsa

plancha. Es un producto Premium, natural, salvaje y lo que hay que darle es vestirlo y presentarlo de esa manera.

### ¿Se enmarca ahí la nueva planta de procesamiento? ¿Para cuándo será?

No puedo avanzar nada todavía, pero confiamos en que sea para pronto. Lo que intentaremos es, precisamente, incorporar las tecnologías que deriven de los proyectos de I+D en los que trabajamos. Se trata de ver primero qué queremos hacer, estudiarlo, desarrollarlo y, luego, implementarlo.

### En materia de internacionalización, ¿qué estrategia van a seguir?

Nuestro principal mercado sigue siendo España, pero supone menos del 50% de nuestra comercialización. A partir de ahí, los mercados de la Unión Europea, resaltando Portugal, Italia y Francia, suponen una parte importante. Pero China, Rusia o Australia son también mercados fuertes; y Estados Unidos es un mercado que está creciendo con nosotros. A cada país hay que darle un producto distinto. Nuestro objetivo es crecer más en los mercados tanto de la Unión Europea como en EE UU, pero sin perder de vista que el mercado español es muy potente en algunas especies como la merluza y el langostino. El desarrollo del valor añadido del que hablamos antes quizá vaya orientado a mercados en los que el consumidor no tiene los hábitos de consumo que tenemos aquí. Habla-

mos de mercados globales y no todos son iguales. Por ejemplo, España en langostino acepta presentaciones menos elaboradas porque conoce bien el producto. Pero hay países en los que esto no es así y hay que darles el producto casi listo para comer, sin mucho más. Por tanto, cada mercado requiere un tratamiento.

## UN SECTOR EN UN BUEN MOMENTO

Afirma Alberto Freire que el sector está en un buen momento: “Los caladeros están sanos; las empresas hacen una gestión responsable de los recursos y reinvertimos para ser más eficientes y dar un mejor producto”. Por ello se muestra confiado en que la pesca va a seguir siendo un pilar en la economía gallega, pilar que pasa, en el caso del congelado, en su opinión, por racionalizar las estructuras productivas. “Es importante que la Xunta se concencie de que no por tener más fábricas el sector es más potente”. Freire propugna que haya “menos fábricas, más eficientes, y con dimensión adecuada para competir en el mundo globalizado”. Y para ello, asegura, “hay que aprender del fracaso de las políticas de subvención que se han llevado aquí”.



LUZ BAZ ABELLA, Inspectora de la ITF

## “Las garantías socio-laborales en el sector pasan por firmar convenios”

### ¿La actividad de ITF incluye al sector pesquero?

Sí, aunque es más reciente. Cada vez desarrollamos más proyectos en la sección de Pesca pero todavía no tiene la trayectoria y relevancia de la ITF en marina mercante, donde ya desde los años 60 y 70 empezó a nombrar inspectores –a través de los sindicatos afiliados en los distintos países– para atender a las reclamaciones de tripulantes embarcados.

### ¿Cuál es función dentro de ITF?

Mi función principal es atender a tripulantes extranjeros que tengan algún problema. En pesca no hacemos todavía inspecciones de rutina como en mercante, pero sí llevamos los casos en los que nos requieren.

### ¿Quién requiere su intervención?

A veces los tripulantes o sus familiares. Pero también pueden ser el práctico o capitán marítimo, que son los que hacen las inspecciones técnicas y son autoridad para detener barcos. En temas laborales, hasta que entró en vigor el convenio so-

bre trabajo marítimo, o ahora el 188 en pesca, las capitanías no tenían competencia laboral. Ahora la tienen y trabajamos en una colaboración estrecha.

### Hablamos de un sector globalizado y muy peculiar...

Sí. El centro de trabajo es un barco pero también es donde viven. Hay barcos que son una maravilla –en flota atunera, por ejemplo– pero también hay muchos en los que las condiciones de habitabilidad son muy precarias. Por otro lado, el sector pesquero tiene una elevada peligrosidad, riesgo alto de accidente y condiciones en muchos casos penosas. Es un trabajo duro.

### Usted dice que no conocemos el coste humano que hay detrás del pescado.

#### ¿Por qué?

Es algo que he comentado incluso en Naciones Unidas. Hace años que oímos hablar de la sostenibilidad de los recursos pero no del coste humano. Ahora, afortunadamente, se empieza a hablar de la sostenibilidad social. Incluso como ciu-

Luz Baz cree que aunque haga falta perfeccionar la legislación laboral pesquera, el problema es que no se aplica la que ya existe.

Ángel Pérez

La Federación Internacional de los Trabajadores del Transporte (ITF) se creó en 1896. Su Departamento Marítimo cuenta con un equipo de 150 inspectores en todo el mundo. Entre ellos se encuentra Luz Baz, que asiste a los tripulantes extranjeros que recalcan con algún problema en puertos de Galicia y Asturias.

dadanos, si supiésemos el valor humano que hay detrás, quizás no nos quejaríamos tanto del precio de los productos pesqueros como a veces hacemos.

### ¿Qué tipo de casos suele ver?

Condiciones de habitabilidad y de vida a bordo insostenible; tripulantes que viven en galpones, ni siquiera a bordo, sin calefacción, sin ropa de trabajo... O tripulantes a los que les deben 4 o 5 meses de salario. La casuística es muy amplia.

### ¿Tiene que ver con falta de legislación o de control, pesca ilegal...?

En materia social es un sector muy poco regulado, al contrario que en otras materias donde lo es en exceso y donde a

veces hay tantas competencias y tan repartidas que nadie ejerce el control real. Pero, aunque haga falta legislación laboral pesquera, el problema es que no se aplica la que hay. Porque en un barco de bandera española la aplicable es la legislación española, por lo que los tripulantes tendrían que tener permiso de trabajo, de residencia, estar de alta en la seguridad social.... Y eso no siempre pasa.

“No se puede pedir solo a los armadores españoles y europeos que cumplan estándares altos y no exigirlo a sus competidores”

#### ¿En qué medida no pasa?

Hablo de los casos que veo aunque, por desgracia, no tengo datos absolutos porque todavía no está tan desarrollado el sector en la ITF, y porque todavía no hacemos inspecciones rutinarias que nos permitirían tener una aproximación. Pero la problemática existe y la veo con cierta frecuencia. La contratación de tripulantes extranjeros en el sector no es esporádica ni excepcional. Algunos vienen en condiciones legales, pero muchos otros no. Y a veces los barcos salen de aquí con tripulación mínima y embarcan a extracomunitarios en puertos africanos. Conozco casos que me plantean desde fuera porque el armador es de aquí. Seguramente no es la mayoría del sector, pero existe.

#### El Convenio 188 sobre el trabajo en la pesca entró en vigor en 2017, diez años después de su aprobación. ¿Es este el instrumento clave?

No sé si clave, pero sí un instrumento ya que no había legislación de ámbito internacional. Por primera vez se habla de aspectos sociales. Yo misma, como inspectora de ITF, y a pesar de no ser experta en pesca, tengo relación con bastantes empresas del sector y me invitan a participar en foros de pesca en los que antes no se contaba con la voz de los trabajadores. Hay también asociaciones como ARVI desarrollando modelos de buenas prácticas. Es positivo, porque ya se plantea el tema, pero no es suficiente.

#### Además de concienciación, ¿qué supondrá la entrada en vigor del 188?



Los inspectores de la ITF encuentran situaciones de precariedad muy graves en buques de marina mercante y pesqueros.

ITF

El convenio 188 es de mínimos pero supondrá que exista una base sobre lo que reclamar. Lo importante es que exija el control de su cumplimiento por parte de las autoridades marítimas del puerto. Ahí puede haber un avance significativo. Pensamos que es una puerta que se abre pero no garantiza unas condiciones en temas como salarios u otras, que están cogidas con alfileres. Creo que la garantía de unas condiciones socio-laborales dignas y propias del siglo XXI está en la firma de convenios colectivos. En ellos se puede recoger todo y, además, supone entrar en una vía de negociación con la empresa que puede ayudar a que cuando surja un problema sea más fácil su resolución.

#### España, sin embargo, no lo ratificó todavía, ¿porqué?

Creo que España debería haber sido pionera y haber ratificado desde el primer minuto. Aunque solo fuera por imagen. Imagino que será más bien por temas operativos. Pero al margen de esto, teníamos la idea y el interés de que España fuese líder en este planteamiento de negociación colectiva. Hablamos de convenios de mínimos que son importantes para el trabajador pero que también son beneficiosos para el armador porque generan paz social y ponen sobre la mesa una transparencia que creo que es necesaria en el sector. Solo hay una armadora española, Albacora, que ha firmado un convenio colectivo para los barcos de su

flota que cubre a los tripulantes extranjeros. A veces es un sector que está mucho en los medios pero no por cosas positivas, y eso es lo que genera mala fama. Y aunque es cierto que esos problemas existen, también lo es que hay empresas muy serias y que son pioneras y punteras en muchos aspectos.

## EL FACTOR HUMANO DE LA SOSTENIBILIDAD

Dice Luz Baz que la sostenibilidad en el sector pesquero no será integral si no incluye la parte social, la del ser humano. Y defiende que desde la ITF se trata de marcar “unos estándares a nivel internacional mínimos” que ayudarán, además, a luchar contra la competencia desleal. “Estamos en un mundo globalizado y lo que pasa en Tailandia, Birmania o África nos parece lejano pero sus productos pesqueros entran en el mercado europeo”, explica. De ahí que sostenga que hay que ampliar el foco en la búsqueda de la sostenibilidad integral y global. “No se puede pedir solo a los armadores españoles y europeos que cumplan a rajatabla con estándares muy altos cuando sus competidores asiáticos están desarrollando actividades de trabajo infantil o esclavo”, afirma.



Ángeles Longa, doctora en Genética, dirige desde 2001 el área de I+D+i del Consello Regulador Mexillón de Galicia.

Ángel Pérez



ANGELES LONGA PORTABALES, I+D+i

## “Somos líderes porque hubo innovación; pero hay que invertir”

**Ha sido nombrada presidenta del grupo de trabajo de Moluscos del Consejo Consultivo da Acuicultura de la UE. ¿En qué trabajan?**

Estamos trabajando en un dictamen que nos permita proteger en mayor medida las aguas de cultivo. Esto es muy importante porque el productor no tiene control sobre la calidad de ese medio, y todo lo que proteja eso va a ser beneficioso para él y para el consumidor. También se está trabajando en la regulación de distintos compuestos y se evalúa el desarrollo de los planes estratégicos de acuicultura.

**¿Alguna cuestión de especial interés para Galicia?**

Junto con el tema de calidad de las aguas, todo lo que tiene que ver con fraude, sustitución de especies y comunicación de origen al consumidor. La Comisión publicó un informe de expertos en el que se hace una reflexión sobre cómo vamos a conseguir aumentar la producción de productos del mar. Y resaltan que el cultivo de moluscos, dentro de la acuicultura,

es donde hay más probabilidad de crecimiento porque es un cultivo sostenible, con especies de nivel trófico bajo y que son productos de alto valor nutritivo. Una acuicultura de futuro.

**Desde el departamento de I+D del Consello, ¿qué actividad realizan?**

Hacemos seguimiento de la población gallega de mejillón. Es un cultivo totalmente natural que depende de captación de semilla del medio. Al ser un medio abierto está expuesto a múltiples factores externos, como la entrada de especies exóticas. Hacemos el control del perfil genético de la población natural, y también una parte de control de producto de mercado, para detectar fraude o al menos alertar donde detectamos un problema.

**¿Participan en proyectos de investigación?**

Sí, en varios. Este año empezamos uno con el CSIC, Xunta, Azti, Aecosan y socios de nueve países de las regiones atlánticas europeas. Se pretende desarrollar

Ángeles Longa dirige el departamento de I+D+i del Consello Regulador del Mexillón de Galicia y preside ahora el grupo de trabajo de Moluscos del Consejo Consultivo de Acuicultura de la UE, donde estudian temas como la protección de aguas de cultivo o la lucha contra el fraude al consumidor.

mejores herramientas para la trazabilidad y control de fraude de productos del mar.

**¿Han trabajado sobre cambio climático? ¿Hay preocupación?**

Hay incertidumbre. Llevamos años trabajando es esto con el Centro de Investigaciones Marinas del CSIC. Nadie sabe cuáles van a ser las condiciones. Tenemos años extremos pero no sabemos si son ciclos o cambios que se estabilizarán.

**¿En qué puede mejorar el sector?**

En cultivo yo creo que difícilmente se puede mejorar porque no hay cosa mejor, más natural, que el cultivo que se está desarrollando. Otra cosa es si hablamos de las herramientas que permitan ges-

tionar mejor la producción, o faciliten la labor de productores. Mejoras en barcos, introducir fuentes de energías renovables en las instalaciones, control de la calidad de las aguas, etcétera. Eso es importante.

#### ¿Y en mercados?

Es posible que en ocasiones falte algo de conocimiento a nivel de sector; entender cómo se vende el mejillón y qué es lo que el consumidor demanda. Algo que podría dar más valor al producto es todo aquello que permita conservar las características del mejillón recién cosechado. Es un campo amplísimo para avanzar. Hubo un grupo del CSIC que, junto con una cooperativa de aquí, desarrolló una metodología para ampliar la fecha de caducidad del mejillón fresco con atmósfera modificada.

“El cultivo de mejillón es una actividad rentable y sostenible en la que hay relevo generacional, a pesar de las incertidumbres”

#### ¿Y se trabaja en esos temas?

Sí. A nivel empresas. Pero creo que habría que dar un paso más. Invertir más.

#### ¿La dimensión de las empresas lo permite?

A nivel producción son microempresas familiares. No tienen capacidad individual de plantear investigaciones. Pero sí cuando se asocian en organizaciones. Ahí sí hay masa crítica para hacerlo. Y a nivel de las empresas transformadoras, algo similar. Por eso es importante tener estructuras que unan esos factores, para dar ese salto a investigación e innovación.

#### ¿Qué estructuras serían las idóneas?

Este Consello o las organizaciones de productores, por ejemplo. Desde Europa se está apoyando y se ve el valor de estas organizaciones y les dota de herramientas para dar el salto.

#### ¿Diría que es un sector atractivo? ¿Hay relevo generacional?

Sí que lo hay. Ahora mismo es una actividad rentable. Es la principal actividad



El Consello Regulador, ubicado en Vilagarcía, cuenta con 73 inscritos y certificó 42 millones de kilos de mejillón en 2017.

Xurxo Lobato

de acuicultura en España, sin duda. España está en el *Top 20* de la acuicultura mundial gracias, sobre todo, al cultivo de mejillón de estas rías. Es una actividad sostenible, con todas las incertidumbres que pueda haber sobre cuáles vayan a ser las condiciones del mar. Se están explotando bateas en tercera generación. Y también en la cadena de valor.

#### ¿Se percibe impulso innovador?

Sí. Somos líderes porque hubo innovación. Quizá no de corte académico pero si hablas con bateeiros de hace 40 o 50 años, la forma de producir era distinta tanto en barcos, como bateas, flotadores o cuerdas. Existe la curiosidad y la necesidad de mejorar. Hay empresas que venden ahora de forma distinta. Cosas tan básicas como que en la venta a granel ya se ven saquitos de 1 o 2 kilos, con su etiqueta de origen. O en tema de tamaños. Antes cuanto más grande, mejor. Ahora ya hay quien trabaja otros tamaños porque no todos los consumidores valoran aquello. Quizás no sea como en otros sectores, pero sí hay pasitos. Y, de hecho, vienen de fuera a aprender aquí.

#### La innovación también puede estar en sensórica o visión artificial para control de las aguas o del cultivo en batea...

Hace poco una empresa ofrecía aquí drones submarinos para hacer control del mejillón. Y en tema de visión artificial si se pudiese ver el crecimiento interno

del mejillón sería una innovación bárbara. Pero, en cualquier caso, tampoco le puedes pedir a un productor que investigue, que sea un ingeniero, porque no lo es.

## UN SELLO DE CALIDAD EN AUGE

El Consello Regulador definió 2017 como el año de la consolidación de la Denominación de Origen Protegida tras incrementar los operadores adscritos de 52 a 76 y certificar más de 42 millones de kilos de mejillón. Ángeles Longa lo atribuye en parte a que las empresas se dan cuenta de que la referencia 'Mexillón de Galicia' "da valor a lo que vendes". Por eso, dos tercios de las 3.300 bateas están ya certificadas, cantidad que revela el interés por asociar el producto a este origen. Eso implica, por otro lado, luchar con las prácticas de fraude que, aunque no pueden cuantificar, saben que son significativas. En el caso del mejillón, explica Longa, una sentencia de 2016 ampara que un producto de mejillón no puede hacer referencia a origen gallego, aunque sea cierto, si no está certificado por el Consello. "Mexillón de Galicia es una marca oficial, y cualquier mención que evoque este origen sería irregular", afirma Ángeles Longa.



Ignacio González se puso al frente de Nueva Pescanova en 2016 con el encargo de elaborar y ejecutar el plan estratégico.

Ángel Pérez.

IGNACIO GONZÁLEZ HERNÁNDEZ, CEO de Grupo Nueva Pescanova

## “Nuestra empresa había olvidado lo que la hizo grande: la innovación”

**Tras dos años al frente de Nueva Pescanova ¿cómo es la situación del grupo?**

El primer mandato fue elaborar un Plan Estratégico 2016-2020 para poner esta compañía en el sitio del que nunca debió salir. Hoy lo que está haciendo la compañía es cumplir el plan. Progresando adecuadamente. ¿Es una compañía que ya está salvada? Pues no. Está en el primer año de esos cuatro que la pondrán en estándares del sector.

**En términos de estructura de instalaciones, flota, sociedades, plantilla, ¿está bien dimensionada?**

Sí, sí. Probablemente es la compañía gallega del sector con los recursos más diversificados. Además de estar en muchos caladeros, cultiva y produce con acuicultura el 40% de sus ventas y, además, tiene una marca y fábrica. Yo diría que a nivel de activos está en una posición ideal.

**¿Cuáles son las líneas principales del Plan estratégico, la hoja de ruta?**

Tiene cuatro pilares. El primero es incrementar la cifra de negocio, lo que

implica vender en nuevos países, lanzar la marca en aquellos donde estábamos sin marca; empezar en canales donde no estábamos, como el *food service*; e innovar. El segundo pilar tiene que ver con la estructura de costes. Esto no era una compañía, sino 50 separadas, pero cuando se ponen a trabajar juntas en el plan estratégico se encuentran muchas sinergias y mucho valor. El tercero es llenar las fábricas. Esta compañía tenía una ocupación media de sus plantas del 50%. Y el cuarto pilar es sacar el máximo provecho a la integración vertical, que es la ventaja competitiva de la compañía. Además de esos cuatro pilares, hay una inversión de 125 millones de euros aprobada por los bancos.

**¿Cuáles son los objetivos en términos económicos del plan?**

Pasar de 1.000 millones de euros de ventas a 1.450 millones, y de 35 millones de *ebitda*, a 140 millones. Es decir, incrementar las ventas un 50% y multiplicar por cuatro la rentabilidad. El primer año hemos cumplido la hoja de ruta. Estamos

Dice Ignacio González que en el ADN de Pescanova, como en su nombre, está la innovación. Con la puesta en marcha del plan estratégico 2016-2020, la compañía trata de recuperar el impulso que la hizo crecer durante seis décadas. Su consejero delegado defiende que el modelo es claramente de futuro y ganador.

en una facturación de 1.081 millones de euros y un beneficio bruto de 80 millones. Es un plan muy ambicioso, pero hay que decir que la marca y la compañía, tal y cómo está organizada, lo que tenía era un problema de ejecución, pero no del modelo, que es de futuro y ganador.

**¿Dónde emplearán los 125 millones de inversión? ¿Habrá además desinversiones?**

Una parte tiene que ver con el mantenimiento de la flota y otra parte con su renovación, que incluye la construcción de 7 barcos. Por otro lado tenemos la construcción de un centro de I+D+i en O Grove que queremos que sea el centro de referencia de acuicultura en España y Europa. Y también invertiremos en la

renovación de los sistemas, lanzando un ERP nuevo que es SAP y dotará a la compañía de sistemas que no tenía.

**Están en toda la cadena de valor, desde capturas a comercialización: ¿qué eslabón querían ampliar o fortalecer?**

No necesitamos focalizarnos en un eslabón, sino en oportunidades. Estamos en un proceso de invertir allí donde vemos oportunidades de rentabilidad para cumplir el plan. Por ejemplo, invirtiendo 8 millones de euros en Nicaragua para que la productividad de nuestras fincas de langostinos sea mejor. Pero también hemos desinvertido en otros negocios que no son core y no están en nuestro ADN. Inversiones y desinversiones las tomo en positivo porque atañen al crecimiento y la rentabilidad de la compañía.

“Somos la compañía gallega del sector con los recursos más diversificados. A nivel de activos estamos en una posición ideal”

**¿En qué consiste el proyecto Pescanova BioMarine Center en O Grove?**

Hay que investigar en acuicultura porque el 40% que decía antes que supone en nuestras cifras –o el 50% del consumo mundial– se hace con muy pocas especies. Hay muchas que todavía no sabemos cultivar. En O Grove teníamos una planta pequeña de rodaballo que queremos reformar para abrir el mejor centro de I+D+i de acuicultura de Europa. Es un proyecto de largo recorrido para ver si somos capaces, en primer lugar, de hacer especies que hoy no se cultivan a escala industrial; en segundo lugar, ver cómo aplicamos la industria 4.0, *big-data* a la actividad acuícola, que está bastante atrasada desde el punto de vista tecnológico; y en tercer lugar, trabajar en ver cuál es el impacto ambiental que tiene la acuicultura en el medio.

**¿Cuánto destinan al proyecto y qué recursos humanos tendrá?**

La inversión es de 4,5 millones de euros y habrá entre 40 y 50 personas trabajando allí a través de convenios con las universidades. Las tres tienen carreras en torno al mar y la biología, y queremos ofrecer un



Nueva Pescanova ha lanzado una veintena de productos innovadores para llegar a nuevos perfiles de consumidor.

Grupo Nueva Pescanova

sitio donde llevar a cabo la investigación.

**¿Dónde ponen el foco de la innovación?**

Por todos los lados. Estamos trabajando con Telefónica en el *Galicia Open Future*; con Kaleido en el *Fishing Accelerator*; y estamos innovando en producto o en flota. Los 7 barcos que vamos a poner en funcionamiento en los próximos tres años van a tener las últimas tecnologías en cuanto a emisiones, consumos, condiciones de vida de las tripulaciones, etc. También en el cómo pescar. De igual forma, en acuicultura tenemos que aplicar tecnología para conseguir rendimientos por hectárea más altos. Y también hacemos innovación de productos porque tenemos un consumidor que cambia. Tenemos un producto que es sano por naturaleza, es de futuro y está rico, pero le falta una pata: que sea conveniente, que sea fácil, y que sea una opción para muchos consumidores. Hay que darle a la gente los productos listos para comer, o que la terminación de los platos sea sencilla. Esto era una compañía que vendía lo que pescaba, y hay que convertirla en una que pesque lo que se venda, y que escuche al consumidor.

**¿Cuántos nuevos productos han lanzado?**

Este año en España, veinte, que son muchas y tenemos que trabajar en consolidarlas. Hay estudios que estiman que solo el 10% de la innovación triunfa. Pero aunque de los veinte fallaran todos, yo lo

considero una inversión tremenda en los valores que tiene la marca y en su rejuvenecimiento, que era necesario porque se había quedado un poco vieja en percepción. Nuestra marca lleva la innovación en su nombre, pero llevaba un tiempo a otra cosa, a salvarse, y había olvidado lo que la hizo grande, la innovación.

**LA MEJOR REGIÓN EN PRODUCTOS DE MAR**

Ignacio González lo tiene claro: “Galicia es la mejor región del mundo en productos del mar. Lo que tiene es que creérselo y enfocarse ahí”. Eso implica, por ejemplo, algún cambio para Nueva Pescanova: “Éramos y somos una compañía de congelados. Pero tenemos que mutar innovando y ser una compañía de refrigerados. Porque el mercado está ahí”, asegura. En esa línea, cree también necesario que el sector crezca “ganando cuota de estómago a otros sectores”. Por eso, dice, “nosotros, tal vez con la ayuda de la Administración, tenemos que defender el consumo de pescado, que es más sano y está más rico”. Y es que, insiste, “estamos probablemente en la región del mundo con un conocimiento, una experiencia, un saber hacer y un recurso más claro. Lo que hay que hacer es empujarlo”.



Maica Lojo y Eva Lojo pusieron en marcha en 2017 un innovador proyecto de conserva artesanal en Porto do Son (A Coruña).

Ángel Pérez



MAICA LOJO Y EVA LOJO, fundadoras de Sotavento

## “Para nosotras es muy importante dar valor al producto local”

### ¿Cuándo y por qué surge Sotavento?

**Maica (M).** En nuestra casa siempre se hicieron conservas para consumo propio. Pero la idea surgió hace unos tres años. Eva estaba terminando ADE y su proyecto de fin de carrera era, precisamente, sobre una conservera familiar y artesanal. La experiencia de nuestros padres fue también importante, porque nuestra madre había trabajado muchos años en una conservera y sabía muy bien cómo tratar el producto. Todo eso, sumado con mi propia experiencia en el ámbito comercial, fue el origen de Sotavento, que sacó su primera producción al mercado en marzo de 2017.

### ¿Hasta qué punto os resultó fácil o difícil ponerlo en marcha?

**EVA (E):** Lo que haces en un proyecto de fin de carrera no tiene nada que ver con lo que haces después. Surgen muchas cosas por el camino que, en su mayoría, no habías ni previsto inicialmente. El proyecto fue evolucionando con cada paso. Los productos iniciales, por ejemplo, no fueron los que finalmente salieron.

### ¿Recibisteis apoyos para poner en marcha el proyecto?

**E.** El grupo de acción local de la ría de Muros y Noia nos ayudó y subvencionó. Les gustó mucho el proyecto porque era de transformación, productivo, y también por estar liderado por mujeres. Nos dieron formación, asesoramiento para todo el papeleo y una subvención en torno al 70% de la inversión inicial.

**M.** También tuvimos apoyo de la Asociación de Empresarios de Galicia (Ascega), que está en A Coruña. Nos informaron absolutamente de todo. Son empresarios, conocen muy bien la práctica, la realidad, y eso es muy valioso. Un lujo.

### ¿Cuál es la esencia de Sotavento?

**E.** Son conservas como las que una madre haría para sus hijos. Hechas como si te las fueras a comer tú. No algo industrial. Es algo que en la familia se hizo siempre con el mejor producto y los mejores ingredientes caseros. Todos los ingredientes que encuentras en nuestras conservas los tienes tú en tu casa.

**M.** Otra cosa muy importante para no-

Un singular proyecto de conserva basada en el producto de proximidad, el respeto a la tradición artesanal y un enfoque innovador, es la esencia de Sotavento, una apuesta de las hermanas Eva y Maica Lojo, que arrancó en 2017 en Porto do Son (A Coruña) con el apoyo del GALP de la Ría de Muros-Noia.

sotras es que el producto sea local. Las grandes conserveras, por los volúmenes de producto que trabajan, tienen que recurrir a sardinilla de Croacia, mejillón de Chile, pulpo de Marruecos, etcétera. Nosotras, como tenemos producciones pequeñas, podemos trabajar con producto local únicamente. Está limitado a la estacionalidad, pero es algo consustancial.

### ¿Dónde os abastecéis?

**M.** Trabajamos con el sello de Km. 0 que certifica que los productos son de lonjas de proximidad. Trabajamos la sardina de Portosín, el pulpo de Porto do Son, la navaja, el mejillón. El único que no es local es el bacalao. Y en los ingredientes como el aceite y otros también intenta-

mos que sea de proximidad y de calidad. Utilizamos solo aceite virgen extra. Y no usamos conservantes ni aditivos.

### ¿Teníais algún referente, algo parecido?

**M.** Algo había. Nosotras, al no poder competir con los grandes, queríamos diferenciarnos y destacar con una propuesta singular. Por ejemplo, apostamos por el envase de cristal porque creemos que engloba un concepto de transparencia con el que nos identificamos. También queríamos dar una imagen fresca en el sector, porque la mayoría de conservas en Galicia tienen una imagen vetusta. Creemos que lo artesano no tiene por qué ser antiguo o rancio, y por eso queríamos dar un valor estético e innovador.

“Somos flexibles y ágiles para experimentar una nueva idea. Si al mercado le interesa algún tipo de producto, podemos adaptarnos rápidamente”

### ¿Hay innovación en las elaboraciones?

**M.** No tanto innovación como recuperación de métodos tradicionales. Por ejemplo, en la sardina hacemos el tostado como se hacía antiguamente. Las trabajamos en fresco, las descamamos manualmente y las lavamos en agua de mar. Luego las tostamos en parrillas al vapor y se colocan en el bote con aceite y punto. Se trata de salir de los procedimientos industriales. Pero sí que hay innovación en las recetas o elaboraciones finales.

**E.** Sí. Frente al típico mejillón en escabeche, el nuestro es con una salsa diferente que no encontrarás en otro sitio. Tratamos de tener producto que no tenga nadie. Desarrollar un nuevo producto no nos cuesta tanto como a una gran empresa. Somos más flexibles y ágiles a la hora de experimentar una nueva idea. Si el mercado dice que le interesa algún tipo de productos, podemos adaptarnos rápidamente. De hecho, ahora lo estamos haciendo para sacar una nueva línea de productos.

### Tenéis incluso cremas o patés...

**E.** Surgieron para aprovechar partes de la materia prima que, siendo excelentes, no podían aprovecharse para el envasado por el tamaño del frasco o porque vi-



Una de las señas de identidad de Sotavento es el uso de tarros de cristal y una imagen de marca moderna y muy atractiva.

Sotavento

sualmente no fueran tan atractivas para la receta principal. Así fue como hicimos algunos patés de sardinas, pulpo o mejillón, pero siempre con el mismo producto original. Y acabaron siendo productos muy demandados para los que ya necesitamos comprar producto principal.

### ¿Qué tipo de nuevos productos estáis preparando?

**M.** Estamos en pruebas con una línea de ahumados, siguiendo el método tradicional y viendo a qué producto le va mejor.

### ¿Cómo y dónde comercializáis?

**M.** Tenemos tienda *online* y vendemos a pequeña escala en establecimientos especializados. Tiendas *gourmet* y nuevos locales de hostelería con enfoque para *foodies*, etcétera. Empezamos en Galicia y hemos ido saliendo paulatinamente a Madrid, Barcelona, e incluso ya hemos hecho algo en Europa, poquito, con distribución que va a tiendas especializadas.

**E.** El objetivo es seguir creciendo moderadamente pero de forma continua, con el foco en España y Europa. Asistimos a ferias, generalmente con la consellería do Mar, con iniciativas que nos permiten hacer contactos y mantener reuniones.

### ¿Habéis tenido alguna colaboración con restauración gallega?

**M.** Hemos hecho algunas en los *show-cookings* de las ferias. Pero la conserva no es quizás el elemento que más vayan

a utilizar. Van más a los ahumados y marinados. Pero sí es verdad que cada vez hay más restaurantes o locales pequeños que no tienen opción de tener cocina, pero si ofrecen cocina fría y elaboran platos con conservas y embutidos. Con esos establecimientos ya tenemos alguna colaboración.

## PASIÓN POR EL PRODUCTO LOCAL

En Sotavento defienden con firmeza la necesidad de defender el producto local y creen muy necesario cuidar el recurso. “A nuestra todavía pequeña escala, intentamos cuidar la estacionalidad de las especies y, de hecho, trabajamos con cofradías que vemos que también lo tienen en cuenta”, explican. También les preocupa el arte usada en las capturas porque, dicen, “no es lo mismo la sardina de cerco que la de arrastre; no llega en el mismo estado ni sabe igual”. Y son firmes defensoras del origen certificado que esgrimen en sellos como el *Pulpo de Lonja* o el *Km. 0 Margalaica* aunque, dicen, necesitan más promoción de cara al consumidor. También les gustaría estar en el ámbito de *Pescaderías* pero, “dependemos de que las cofradías con las que trabajamos quieran entrar ahí”.



Manuel Varela Lafuente es coautor de numerosos análisis y publicaciones sobre el sector pesquero gallego.

Ángel Pérez

## Universida de Vigo

MANUEL VARELA LAFUENTE, experto en economía pesquera

### “El medio marino nos tiene todavía que dar muchas satisfacciones”

#### ¿Tenemos buena información de base sobre el sector en Galicia?

Nos interesa tener los conceptos claros y los datos homogeneizados. Se ha avanzado mucho pero queda mucho por hacer para obtener el reflejo estadístico adecuado de muchas cuestiones del sector. Lo notamos aún más cuando pensamos en la conexión de la pesca con otros sectores. Es muy importante saber el impacto del sector pesca en el resto de la economía porque es uno de los grandes argumentos para pedir que se le preste atención al sector. La estadística nos ofrece herramientas y metodología para poder ir mejorando cada vez más, pero es básico sistematizar y revisar cada cierto tiempo para poder homogeneizar.

#### ¿Hay algún informe que refleje especialmente bien la situación actual?

Hay muchos informes. Pero sobre todo lo que hay es información. La Consejería de Mar tiene una fuente de datos muy notable que es de agradecer; y hasta donde yo sé, cuando se elaboran en

el propio IGE las estadísticas de pesca se ha precisado mucho. El Ministerio ha ido mejorando. Lo que no se suelen hacer son informes sistemáticos exhaustivos. Yo no los conozco. Pero hay datos e información con los que trabajar.

#### ¿Y qué se puede hacer?

Por ejemplo, observatorios de precios y de mercado. La UE tiene uno relativo a mercado de pesca y acuicultura todavía muy incipiente, no por que no sean capaces, sino porque es difícil hacerlo con fuentes dispersas y heterogéneas. Mientras no haya una sistematización va a ser difícil. Pero lo podríamos también hacer aquí. Y no es porque no se haya intentado. Pero a veces se empiezan proyectos y luego no se les da continuidad.

#### Usted ha participado en uno sobre el impacto del sector en el área de Vigo...

Si hablamos de los efectos arrastre de la pesca podemos hacerlo a nivel de Galicia o de una zona concreta. El documento de ARVI sobre la zona de Vigo que recoge ese impacto, aporta datos muy signi-

Desde el departamento de Economía Aplicada de la Facultad de Económicas y Empresariales de la Universidad de Vigo, Manuel Varela Lafuente lleva años estudiando desde muy diversos aspectos el complejo mundo del sector pesquero. Y cree que, aún siendo ya competitivo, hay todavía recorrido para serlo aún más.

ficativos. La pesca, como todos los sectores extractivos, no es solo la actividad en sí, sino todo lo que va detrás –comercialización, tejido industrial, etcétera–. Hay indicadores para medir eso y ver si tenemos ventajas comparativas y, por tanto, competitivas en estos sectores. En Galicia, en todo lo que tiene que ver con el mar, lo vamos a encontrar. Por eso, a veces, tener esos datos y tenerlos bien hechos nos da argumentos.

#### ¿Quién debe promover ese análisis?

Desde arriba. Los sistemas de cuentas integrados facilitan que los países de la UE midan magnitudes económicas con los mismos criterios y metodología. La UE trabaja, normalmente, a partir de gru-

pos de expertos para ir avanzando en los criterios de aplicación. Aquí también se puede ir haciendo y luego ya se verá si se aplica tu metodología u otra.

### ¿Desde Galicia, quién?

Lo normal es que se haga a través de una decisión de la Comunidad Autónoma que delegue en organismos técnicos como el IGE u otro. No vamos a decirles cómo tienen que hacer pero lo importante es que haya cierta pluralidad en los equipos y que integren a estadísticos, economistas, biólogos, ecólogos, etcétera. Gente experta que ayude a entender lo que está pasando.

“Estamos en uno de los mejores sitios para encontrar aprovechamientos relacionados con el mar”

### Hablamos de un sector muy regulado y desde muchos ámbitos. ¿El sesgo político regional es importante?

Es un factor importante en muchos sentidos. Del sector político depende la regulación. El sector pesquero es muy complejo y las competencias son muy diferentes. Pero, en definitiva, se haga lo que se haga es importante evaluar los resultados. Todo son medidas con consecuencias, pero lo importante es medirlas y anticiparse.

### Un tema que se ha defendido desde aquí es la liberalización en TACs y cuotas...

Sí. Se ha defendido que, si existe en otras partes de la economía, por qué no en pesca. Es uno de los mecanismos que puede existir y que, en principio, debería ser más ágil que un reparto año a año de TACs y cuotas. Es una discusión interesante la de ver cuál es el mecanismo más útil. A los pescadores de aquí les gusta un sistema de ese tipo. Les daría flexibilidad y, presumiblemente, es una herramienta que debería funcionar bien; aunque también es cierto que hay una serie de problemas detrás y no es tan fácil de aplicar en según qué partes del sector.

### ¿Está limitada o condicionada la competitividad del sector gallego?



Varela participó en un estudio para cuantificar el impacto de la pesca en el área urbana de Vigo.

Ángel Pérez

Galicia tiene un gran potencial en todos los sentidos. Hay recursos, conocimiento, *know how*, tecnología, experiencia acumulada, conocimiento científico. Mucha gente en los institutos de investigación y en las universidades está estudiando y trabajando en temas marinos. Hay iniciativas como el Campus do Mar que pueden dar mucho más de sí. Se es competitivo y se puede ser más. Cuanto más tejido y más confluencia habrá más sinergias, más economías de escala y más posibilidades. De lo que hoy es el mundo de la pesca podrían derivarse otras actividades en el medio marino. Esto de la estrategia *Blue Growth* y de la política integrada es un océano de oportunidades. Estamos en uno de los mejores sitios para encontrar aprovechamientos relacionados con el mar. La energía, el transporte marítimo, el turismo...

### ¿Y qué nos limita?

Fundamentalmente es una cuestión nuestra. No echemos la culpa a los demás. Simplemente hay que tener la visión de que somos capaces, podemos hacerlo y tenemos ventajas si trabajamos juntos. Hay sitios con menos potencial con un tejido más unificado y más estrategia, *lobby*, acción política que, a su vez, busca aprovechar todos los recursos. Siempre está el ejemplo de Noruega, donde son capaces de hacer un montón de cosas alrededor del mundo marino, no solo de pesca. Porque pro-

ductos que se sacan del mar ya son muchos que no son de pesca. Pensemos en organismos vinculados a cosmética, a medicina deportiva, gerontología, etcétera. Hay muchas posibilidades. El medio marino nos tiene todavía que dar muchas satisfacciones y posibilidades. Los científicos nos lo están diciendo.

## DEFENDER EL PESO GALLEGO DESDE EL RIGOR DEL DATO

Manuel Varela cree que la mejor manera de defender el peso del sector pesquero gallego es hacerlo con datos rigurosos. Pero se parte de una dificultad: el uso de diferentes metodologías que complican la comparativa y el debate entre países y regiones. “Europa ha hecho un esfuerzo en unificar los datos pesqueros pero queda mucho camino”, explica. Él defiende que hay que explicitar bien lo que se mide y cómo; porque, asegura, “está fuera de la discusión que Galicia en pesca tiene mucho peso” y eso quedará más claro si se defiende desde el rigor. “Es mejor que seamos rigurosos aunque los resultados sean un poco menos vistosos, que incurrir en grandes cifras y discursos. Porque eso se desmonta, y lo otro no”, concluye.



**XUNTA DE GALICIA**  
CONSELLERÍA DO MAR

Rosa Quintana cree que los planes estratégicos sectoriales son herramientas fundamentales para una buena gestión.

Ángel Pérez

ROSA QUINTANA CARBALLO, Conselleira do Mar

## “Hemos cambiado la imagen sobre cómo gestionamos las pesquerías”

### ¿Cuáles son los principales retos del sector pesquero gallego?

Es un sector con muchos subsectores y, por tanto, con múltiples retos. Algunos tienen un elemento común que es conseguir mayores capacidades de pesca, marisqueo o acuicultura. Si no tenemos materia prima el resto de retos serían incumplibles. El principal, por tanto, es seguir trabajando de la mano de los científicos para cambiar esa imagen –como yo creo que ya hemos hecho en Europa– sobre cómo hacemos la gestión de nuestras pesquerías. Si desde 2009 al 2018 hemos conseguido incrementar un 80% las posibilidades de pesca ha sido gracias a que hemos presentado argumentos y a que el sector nos ha acompañado en este viaje de querer hacer mejor las cosas. Por otro lado, hay que seguir apostando por el conocimiento científico a la hora de mejorar el tratamiento de la materia prima, ya sea a bordo de los barcos, ya sea en las industrias de transformación o en las lonjas de los puertos gallegos. Y eso es lo que estamos haciendo en todos los niveles.

### ¿Es un sector atractivo?

Con vistas al nuevo modelo de Fondo Europeo Marítimo de la Pesca uno de los objetivos que planteamos es conseguir hacer la pesca atractiva para la gente joven y para eso necesitamos aplicar nuevas tecnologías y hacer nuevos buques que mejoren la habitabilidad y los procesos a bordo. Ahora la Comisión Europea tiene bloqueada la posibilidad de financiar la construcción de nuevos buques y nosotros lo que les decimos es que no queremos incrementar la capacidad de pesca en la flota, sino que la vida a bordo sea más atractiva y los jóvenes entren en el necesario relevo generacional.

### ¿Está habiendo ese relevo?

Sí, pero quizás no a la velocidad que me gustaría. Si las matrículas en las escuelas náuticas se han incrementado en más de un 50%, pero esa gente, en vez de enrolarse en barcos, se queda trabajando en tierra, es que no hemos conseguido dar el paso de hacer atractiva la capacidad de la flota. En lo que se refiere al marisqueo, cada vez son más las personas jóvenes

La conselleira do Mar cree fundamental que además de conseguir mayores capacidades de pesca, Europa permita la renovación de flota para mejorar la habitabilidad y procesamiento a bordo. Con ello, dice, se conseguirá hacer la pesca más atractiva y garantizar el relevo generacional en el sector.

que acceden a los permisos de explotación para realizar la actividad. O sea que sí se está comprobando que hay un atractivo.

### ¿Y ese relevo conlleva también impulso en innovación tecnológica?

Sí, desde luego. En la actividad pesquera cada vez se perfeccionan más los aparejos y redes buscando aquellas que sean más sostenibles y que traten mejor el pescado que llega a bordo. O, por ejemplo, en lo que tiene que ver con el *aniskis* se están desarrollando elementos que se puedan llevar a bordo para evitar que las vísceras contaminadas puedan volver al mar y seguir alimentando ese círculo en los caladeros. También en las indus-

trias de transformación, donde cada vez cuentan con equipos más robotizados y permiten mejorar la situación de las trabajadoras en las conserveras, haciendo más fácil el trabajo y tratando mejor la materia prima que luego es envasada.

### ¿Cómo está funcionando el actual FEMP?

Con muchas dificultades. Tardó mucho en aprobarse por la Comisión Europea, y aunque en teoría responde a las necesidades que planteamos los estados miembros para poder ayudar a nuestro sector, cuando vas a la letra pequeña resulta que está tan sujeto a interpretaciones posteriores que dificulta mucho la gestión y genera que llevemos, todos, retraso en la ejecución presupuestaria.

“Nos preocupa muchísimo el Brexit pero por primera vez la pesca será una línea roja en las negociaciones”

### Y con vistas al FEMP post-2020, ¿cuál es la posición de Galicia?

Deberíamos cubrir los huecos que estamos detectando. Conseguir, por ejemplo, que las grandes industrias de transformación puedan ser objeto de financiación. Siempre defendimos –y de hecho en acuicultura lo conseguimos– que es un sector donde la innovación requiere una gran inversión por parte del empresario, y quizás sean las grandes empresas las que funcionan como cabezas tractoras a la hora de implementar esa I+D de la que luego se benefician las pymes. Por lo cual es bueno que apoyemos a ese colectivo. Así es, por otra parte, en el resto de fondos estructurales de la UE donde no hay límite para financiar a determinadas empresas. En el de Pesca sí se puso y yo digo: establezca usted unos porcentajes, unos límites pero no las excluya porque entonces estamos restando competitividad a nuestras empresas.

### Un tema de que preocupa es el impacto del Brexit...

Nos preocupa muchísimo. Tanto, que al día siguiente del anuncio encargué el primer informe jurídico para valorar el impacto de la decisión; y después encargamos otro informe de impacto so-



El presidente de la Xunta y la conselleira do Mar participan asiduamente en Bruselas defendiendo la postura gallega.

Ángel Pérez

cio-económico para ver la situación en la que podría quedar el sector pesquero gallego. El impacto es grande porque entre los barcos con puerto base en Galicia que faenan en aguas del Reino Unido, barcos de bandera británica pero de capital gallego, y barcos trabajando en Malvinas, hablamos de unos 130 buques y de más 1.700 personas. Pero yo soy optimista porque por primera vez el sector se movilizó, está unido y estamos acreditando con argumentos las posiciones que debe tener la UE en la negociación. No como otras veces, en las que la pesca quedó relegada y se entregaba en bandeja. Es la primera vez que la pesca sale como línea roja en el proceso de negociación.

### En relación con los planes estratégicos de conserva o congelado, ¿son instrumentos necesarios?

Son herramientas fundamentales. Para conseguir una buena gestión lo mejor es establecer una hoja de ruta que señale dónde estás, a dónde quieres llegar y cómo tienes que recorrer ese camino. Así lo hemos planteado en el de la Conserva y en acuicultura a través de la Estrategia Gallega de Acuicultura. También hemos ofrecido al sector del congelado la posibilidad de elaborar con ellos un plan que defina las estrategias a seguir en esta industria que es muy importante para Galicia. Dicho esto, creo que no es la Administración la que debe elaborar un plan para decir esta es mi posición y quie-

ro llevaros hacia allí. Creo que esto hay que hacerlo de la mano del sector.

## VISIBILIZAR EL PAPEL DE LA MUJER

En un acto con la Asociación Nacional de Mujeres de la Pesca (Anmupesca), Rosa Quintana animó a impulsar la actividad de la organización creada en 2016 y que incorpora ya a 21 entidades de toda España y más de 15.000 asociadas, en su mayoría gallegas. “Es necesario poner en valor el papel de la mujer en el sector”, asegura. Hoy, enumera, “en la Junta de la Federación Gallega de Cofradías el 24% son mujeres. Tenemos 14 patronas mayores y 28 vice-patronas”. No sólo eso. Quintana plantea “qué sería de las conserveras sin más de las 10.000 mujeres que trabajan en ellas; o de las plantas de acuicultura y bateas donde hay más de 1.500; del marisqueo, con más de 2.800 mujeres; o de la pesca de altura y bajura donde ya hay 500 mujeres aquí. Quizás todavía poco en número, pero muy importante por la capacidad que acreditan para hacerse visible”, concluye.

## LOS EXPERTOS DE LA CADENA DE VALOR DE PRODUCTOS DEL MAR ABOGAN POR LAS ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN

*Los entrevistados defienden que lo más importante para conseguir la sostenibilidad del sector en un contexto cada vez más competitivo y globalizado es apostar decididamente por innovar.*

Si en algo coinciden los entrevistados en el capítulo que cierra este artículo es en la importancia de la innovación para todos y cada uno de los eslabones de la cadena de valor de los productos del mar. Lo esgrimen los empresarios de firmas como Calvo, Iberconsa y Nueva Pescanova; pero también los armadores integrados en ARVI, el experto de la Universidad de Vigo Manuel Varela, o la responsable del departamento de I+D+i del Consello Regulador Mexillón de Galicia, Anxeles Longa. Todos reconocen el gran potencial que tiene el sector pesquero gallego y la magnitud de los desafíos que afronta en un contexto cada vez más global. Desafíos que incluyen desde la materia prima en origen, hasta la llegada al mercado, pasando por los numerosos procesos intermedios.

Los frentes son muchos y muy diversos, implican directa e indirectamente a muchos sectores vinculados y no dejan margen de error. Es por ello que Javier Touza, presidente de ARVI, reclama un esfuerzo coordinado porque, afirma, "si no vamos todos unidos, no tenemos nada que hacer". Es precisamente fruto de esa visión de futuro la que lleva a los armadores de la asociación viguesa a defender los intereses de la flota gallega en los foros internacionales. Como también lo es que promuevan y desarrollen proyectos para la renovación de la flota con un alto componente de I+D+i. Un repaso a las iniciativas en las que interviene ARVI es buena muestra no solo del interés por estar en la vanguardia de la innovación en el sector, sino de ser líderes del mismo.

Lo mismo se puede decir de las empresas gallegas del sector de la conserva o de las numerosas y pujantes firmas del congelado. Entre las primeras, Calvo tiene en



La innovación del sector abarca desde la extracción hasta la llegada al mercado. Ángel Pérez.

Los expertos creen necesario apostar por una estrategia que aúne los esfuerzos de todos los agentes en iniciativas de innovación coordinadas

marcha una inversión de 25 millones de euros para convertir la planta de Carballo (A Coruña) en un modelo de eficiencia y flexibilidad. Gestiona, además, proyectos de innovación tanto en procesos industriales como en mejora y desarrollo de productos adaptados a las nuevas tendencias del consumidor. Algo en lo que coincide también con firmas como Iberconsa, cuyo máximo ejecutivo, Alberto Freire, resume así una de las máximas que aplican a su estrategia de crecimiento: "queremos llegar a soluciones más de conveniencia para el consumidor final". Coincide en el análisis Ignacio González, CEO de Nueva Pescanova, que percibe un consumidor que cambia y que hay que satisfacer: "tenemos un producto que es sano por naturaleza, de futuro y que está rico, pero le falta una pata: que sea conveniente, que sea fácil, y que sea una opción para muchos consumidores que hoy no la consideran", asegura. Es por ello que

solo en el último año han lanzado al mercado una veintena de nuevos productos y siguen atentos a nuevas posibilidades. No solo eso. Conscientes de que la demanda creciente de productos del mar a nivel mundial deberá ser atendida tanto por pesca extractiva como por acuicultura, la firma de Chapela invierte 4,5 millones de euros en el *Pescanova Biomarine Center*, un centro de investigación en acuicultura que ubicarán en O Grove y que pretende ser "el mejor centro de I+D+i de acuicultura de Europa", según González.

Cuando se ponga en marcha, el centro podría dar cabida a entre 40 y 50 investigadores provenientes de las tres universidades gallegas ya que, explican en la compañía, todas cuentan con alguna especialidad vinculada al mar o las tecnologías aplicables en el sector. Efectivamente, entendido en su sentido más amplio, es decir como sector de productos del mar, el potencial investigador es de largo alcance. Y es que como explica Manuel Varela, de la Universidad de Vigo: "El medio marino nos tiene todavía que dar muchas satisfacciones y posibilidades y no solo en pesca". Es por ello que su receta pasa por no buscar excusas o presuntos culpables en el exterior: "simplemente hay que tener la visión de que somos capaces, podemos hacerlo y tenemos ventajas si trabajamos juntos", concluye.